Un libro con el que aprenderás a argumentar, convencer y persuadir como los mejores

DEBATIR BIEN: UNA ASIGNATURA PENDIENTE

ANTONIO FABREGAT, JAVIER DE LA PUERTA y YOLANDA GONZÁLEZ

GANADORES DEL CAMPEONATO DEL MUNDO DE DEBATE EN CASTELLANO EN 2017 Y EN INGLÉS EN 2018



Un libro con el que aprenderás a argumentar, convencer y persuadir como los mejores

DEBATIR BIEN: UNA ASIGNATURA PENDIENTE



ANTONIO FABREGAT, JAVIER DE LA PUERTA y YOLANDA GONZÁLEZ

GANADORES DEL CAMPEONATO DEL MUNDO DE DEBATE EN CASTELLANO EN 2017 Y EN INGLÉS EN 2018



Índice

Explora Descubre

Comparte

SINOPSIS

El debate académico es, probablemente, una de las actividades más exigentes y enriquecedoras intelectualmente a las que se enfrentan, desde hace no mucho tiempo, los jóvenes de nuestro país en colegios y universidades. El debate les permite fortalecer sus habilidades retóricas, de argumentación y trabajo en equipo y gracias a él obtienen una preparación esencial para el mundo laboral.

En este libro, los Campeones del Mundo de Debate ofrecen una guía completa y exhaustiva para aprender a dominar el debate académico, desde las bases de su formato, hasta los trucos y estrategias más avanzadas para persuadir a una audiencia.

Todas aquellas personas que tengan interés en aprender a debatir encontrarán en él las respuestas a sus dudas y el camino a seguir para entrenar y mejorar en sus habilidades de argumentación y persuasión.

Asimismo, este libro incluye las técnicas que durante años los mejores debatientes han utilizado para estudiar las temáticas de sus debates, construir sus argumentos, refutar a sus contrarios y coordinarse con los demás miembros de su equipo para maximizar su capacidad persuasiva.

Las técnicas que, en fin, terminaron por convertir a sus autores en los primeros españoles en ganar un campeonato del mundo, tanto en castellano como en inglés; y que se comparten a través de este libro de manera exhaustiva, práctica y entretenida, y garantizando una instructiva aventura a sus lectores.

Un libro imprescindible para cualquiera que quiera aprender (y enseñar) a debatir y a convencer.

Debatir bien: una asignatura pendiente

Un libro con el que aprenderás
a argumentar, convencer y persuadir
como los mejores

**ANTONIO FABREGAT,
JAVIER DE LA PUERTA Y
YOLANDA GONZÁLEZ**



A la comunidad de debate en España.
Todas esas personas capaces de debatirlo todo
sin enfrentarse por nada, y que día a día con su
esfuerzo construyen una sociedad mejor.

Prólogo

El debate académico como herramienta educativa: una maravillosa oportunidad

> Las palabras son, en mi no tan humilde opinión, nuestra más inagotable fuente de magia.
>
> ALBUS DUMBLEDORE

A lo largo de la vida de todo estudiante, tenga la edad que tenga y estudie lo que estudie, se presentan incontables decisiones y oportunidades cuya relevancia es —como no podía ser de otra forma—, notablemente, dispar. Acudir o no a un viaje de semana blanca, estudiar un idioma u otro, apuntarse o no a una actividad extracurricular... o, como en tu caso, aventurarte a fondo, o no, en una actividad como el debate académico y de competición.

Si has comenzado a leer este libro —*Debatir bien: Una asignatura pendiente*— es porque frente a esta última decisión —una relevante para tu vida, créeme— has escogido bien.

Hace diez años que, en mi caso, me enfrenté a esa misma decisión. El profesor de religión de mi colegio —a la sazón, también (excelente) profesor de oratoria y debate— nos propuso a unos cuantos alumnos participar en una actividad que, en su opinión, fomentaría en nosotros habilidades importantes para el futuro. No sonaba, desde luego, a una actividad convencional: tener discusiones con otros, estudiar mucho y tratar de formar nuestras propias opiniones con respecto a temas de rabiosa actualidad.

Me invitó a «debate», y con ello me hizo uno de los regalos más bonitos a los que alguien puede aspirar: una maravillosa oportunidad de crecer y desarrollarme como persona.

Un regalo que hoy, a través de este libro y con toda la experiencia acumulada en este tiempo, quiero compartir contigo.

Antes de empezar: lo que no es el debate de competición

Para contarte —antes de entrar en materia— qué es la actividad de debate de competición, es útil empezar por lo que no es.

El debate de competición no es una actividad en la que el chico raro del grupo discute con todo el mundo y se vuelve difícilmente soportable. No es una actividad en la que se aprende a defender cualquier cosa sin ningún tipo de cortapisas moral y, por supuesto, no es una actividad en la que el objetivo sea (ni siquiera tangencialmente) «ganar debates» sin importar el fondo o la calidad de lo que se dice.

En términos sencillos de entender: la actividad de debate no busca formar a gente que pueda cambiar de opinión a conveniencia con una gran oratoria, ni gente que pueda —sin análisis crítico alguno— persuadir o manipular a otros acerca de sus opiniones.

Así que, si alguna vez has oído algunos de mis favoritos: «¿Debate? Ahí os enseñan a defender cualquier cosa, ¿verdad?»; «¡Anda! Discutir por discutir, como los sofistas» o «Ahora que debates, ¿no te irás a meter en política?»; sencillamente, no te preocupes. Puedes responder, con toda la serenidad de quien tiene la razón de su lado, que todo eso es precisamente lo que *no es* el debate académico.

Entonces, en muy pocas palabras, ¿qué es el debate?

El debate académico es justo lo opuesto. Es una actividad que te permitirá diferenciar un argumento convincente de un truco barato y falaz. Una herramienta para combatir la falta de rigor y profundidad a la que tantas veces nos enfrentamos. Una extraordinaria preparación para convertirte en un ciudadano con ideas claras y habilidades afiladas para defender aquello que creas con sensatez y convicción.

En fin, el debate, en tu etapa como estudiante, no será otra cosa que una maravillosa oportunidad para crecer.

Lo que te va a enseñar el debate académico: ser un ciudadano tolerante y crítico

Dante Alighieri avisaba en su *Divina Comedia* a los intrépidos que se atrevían a adentrarse en el Infierno que abandonasen en su camino toda esperanza («¡Oh, vosotros los que entráis, abandonad toda esperanza!»).

Y en un pequeño tributo al florentino, te advertiré a ti, que te adentras con este libro en esa *asignatura pendiente*, en el debate, de que te prepares para un importante reto.

Si emprendes esta aventura, lejos de remedios fáciles para engañar o manipular (si eso es lo que buscas en las siguientes páginas, lamento decepcionarte, no lo encontrarás), lo que te espera es un gran desafío:

- Tendrás que analizar, día a día, los complejos problemas intelectuales a los que se enfrenta nuestra sociedad, y que no tienen una «respuesta correcta». Las políticas económicas más eficaces para tu país, el modelo productivo de tu sociedad, la libertad de expresión y sus límites, o el cambio climático y cómo combatir sus peligros.
- Tendrás que buscar y leer la opinión de expertos sobre cada tema que debas debatir, y no sólo desde la perspectiva que tuvieras antes de comenzar, sino sobre ambas; para poco a poco descubrir que —en casi ningún aspecto de la vida— existe «blanco o negro», sino que, en la gran mayoría de las cuestiones, existe una amplia gama de colores desde la que entender la realidad.
- Tendrás que enfrentar tus opiniones con otros compañeros con los que, en muchas ocasiones, no estarás del todo de acuerdo; pero tendréis que trabajar en equipo para entenderos y hacer que juntos, como equipo, valgáis más que como individuos.
- Tendrás que ser constante y autocrítico, progresar con paciencia y comprender que con tesón y esfuerzo podrás lograr lo que te propongas.

- Para temas controvertidos tendrás que preparar ambos lados de la cuestión, «a favor» y «en contra». Y sí, en ocasiones defenderás ideas con las que no estarás del todo de acuerdo, pero eso te permitirá aprender a no menospreciar los argumentos del otro, con los que trabajarás, que llegarás a entender y valorarás, y que te permitirán ver otra (hasta entonces desconocida) perspectiva del mundo, como si estuvieras en los zapatos de una persona diferente.
- A medida que progreses te darás cuenta de que las cosas —la política, la economía, la religión o la ciencia— no son tan claras y meridianas como tú creías. Te darás cuenta de que personas de enorme talento e inteligencia tienen razones muy poderosas para pensar diferente de ti, o diferente entre ellos. E igualmente, te darás cuenta de que cuando un tema es controvertido, los expertos de uno y otro bando se refutan entre sí, a veces con brillantez, y a veces sin ella; y aprenderás a distinguir cuándo lo hacen de una forma y cuándo de otra.
- Sobre alguno de los temas que debatas reforzarás tu opinión con respecto de lo que antes pensabas. Mientras que, en otros, cambiarás tus convicciones iniciales. Descubrirás que, en muchas ocasiones, nuestras opiniones están tan sólo presididas por prejuicios y cámaras de eco. En cualquier caso, tus opiniones, cuando las alcances, serán más profundas y fundamentadas.
- Y por todo ello, si profundizas en tu crecimiento como debatiente, aprenderás a respetar las opiniones de otros como la tuya propia, y entenderás que hay buenas razones por las que la gente piensa lo que piensa, y eso no significa equivocarse.
- Entenderás, en fin, que el diferente, el distinto, el que no piensa como tú, no es tu enemigo, sino tu amigo, y que como decía el escritor francés Albert Jacquard: «El debate permanente es el único antídoto contra la manipulación de la opinión».
- Y, aunque lo anterior no es sencillo, a medida que vayas avanzando te darás cuenta de que «el debate» no es simplemente una actividad competitiva, donde a veces ganarás y a veces perderás discusiones dialécticas con otros que comparten tu mismo *hobby*.

- Te darás cuenta de que para aprender sobre un tema es útil profundizar en todos los sentidos, y ser constructivo y crítico en varias direcciones, y que dentro de ese aprendizaje, «ganar» o «perder» no es en absoluto lo más importante.
- Observarás, en fin, que el debate puede ser útil para toda tu etapa educativa, y entenderás que cuando tu profesor de historia te plantee debatir sobre si el sistema político de los reinos cristianos era más eficiente que el de los reinos musulmanes durante la Reconquista, lo hace con la intención de enriquecer tu cultura. De que profundices tu opinión.
- Llegado el punto, incluso, serás tú el que le pida al profesor de Literatura, para resolver la cuestión, qué libro refleja mejor la situación de la mujer en el siglo XIX —si *Madame Bovary* o *Anna Karenina*—, probablemente, lo mejor sea que planteéis un debate profundo.

Y porque todo eso no es sencillo, ni será el fruto de un día o un par de semanas, te advierto que el camino que emprendes con el debate, con este libro, es un gran reto. Un reto que no te convertirá en un «vende humos» (si es la intención de alguien puede, ahora sí, *abandonar toda esperanza* de encontrar en estas páginas consejo alguno), sino en un ciudadano tolerante, apasionado de la razón, la búsqueda de la verdad y el pensamiento crítico; habilidades que —siendo fundamentales para nuestra sociedad y democracia— será difícil que encuentres en ninguna asignatura curricular.

Será un reto que merecerá la pena.

¿Comenzamos?

Así, a partir del primer capítulo de este libro te enseñaré técnicas para convertirte en un mejor debatiente. Para mejorar tu capacidad de oratoria y argumentación, y para ser más persuasivo cuando te lo propongas.

Pero es muy importante que, a medida que leas, no olvides este prólogo. Más allá de las estrategias concretas, es importante que entiendas el espíritu y la razón de ser de esta actividad, y del camino que estás a punto

de emprender. Que no es otro que el de educar a mejores ciudadanos, que en su día a día y en sus interacciones con los demás apliquen el pensamiento crítico y la tolerancia mediante el debate y la razón.

Durante muchos años, como miembro de la comunidad de debate, he luchado por transmitir a toda la sociedad que éste es el fundamento de debatir, y que la competición sólo es un instrumento para conseguirlo. Hoy, tú te unes también a esta comunidad de debatientes, y esta responsabilidad se extiende también a ti.

Comencemos con la aventura.

Introducción

El debate de competición es, hoy en día, una actividad cada vez más presente en colegios y en universidades españolas y latinoamericanas. En el año 2020, por ejemplo, se celebrarán tan sólo en España más de 25 torneos de debate preuniversitario, y casi 50 torneos de debate universitario. En total, más de 10.000 participantes tratarán —en cada uno de los más de 5.000 debates que se producirán— de convencer y persuadir a los jueces que les escuchen a través de sus ideas y de sus argumentos.

Sin embargo, no hace mucho que ello es así, y tampoco es —por desgracia, todavía— una oportunidad generalizada de la que todo estudiante pueda disfrutar en su colegio o universidad (o en cualquier otro momento de su formación).

Para que te hagas una idea: no hace siquiera veinte años que se organizó en España el primer torneo de debate entre equipos universitarios. Fue hace tan sólo nueve años, en 2011, cuando se celebró en Venezuela el primer Campeonato del Mundo de Debate en español (CMUDE), y hace menos de cuatro años (en enero de 2017, en los Países Bajos) que un equipo español se clasificó por primera vez a la fase final del Campeonato del Mundo de Debate en inglés.

El crecimiento de esta actividad, por lo tanto, en la que en los últimos cinco años España se ha alzado con tres campeonatos del mundo en castellano (2016, 2017 y 2018), un campeonato del mundo en inglés (2018, EFL), cinco títulos de mejor orador del campeonato mundial en castellano (2014, 2015, 2016, 2017, 2018) y dos en inglés (2019 y 2020, EFL), está siendo —para suerte de todos los estudiantes españoles y latinoamericanos — galopante y frenético.

Dicho crecimiento viene impulsado, en gran medida, por instituciones, colegios y universidades que —con toda la lógica y acierto del mundo— optan por incluirlo entre sus planes de estudios y programas de formación.

En mi caso, tuve la suerte de que primero el colegio (SEK-Ciudalcampo) y después la universidad en la que estudié (Universidad Pontificia Comillas), convencidos de las bondades que aporta a los estudiantes el debate, decidieron apostar por una formación en esta actividad que, a la sazón, me ha permitido contribuir con mi pequeño granito de arena a esos títulos para España de los que te hablaba.

Y dentro de ese conjunto de instituciones que impulsan con todas sus fuerzas esta actividad, por creer que el pensamiento crítico y la tolerancia son esenciales en la formación de nuestra generación más joven, destacan la Asociación de Colegios Privados Independientes de ámbito nacional y proyección internacional (CICAE) y la Universidad Camilo José Cela, que desde hace cuatro años impulsan la Liga de Debate Preuniversitaria más grande de Europa —que los tres autores de este libro tenemos el placer de coordinar—; y que han motivado e impulsado que se escriba este libro para compartir, contigo y con todos los lectores que quieran adentrarse en su lectura, aquello que 1.500 estudiantes al año pueden experimentar en dicha Liga de Debate Preuniversitaria: el crecimiento y enriquecimiento personal que lleva aparejado el debate académico.

El objetivo de este libro: hacer accesible para todos las claves de cómo aprender a debatir

En ese preciso contexto de crecimiento galopante del debate académico como actividad educativa, el acceso a ella, como te decía, no es —por razones variadas— todavía algo generalizado. En general (aunque con muy honrosas excepciones), no hay aún una apuesta por parte de las instituciones públicas y de gobierno para que la formación en este ámbito se generalice, no hay formadores suficientes y, en fin, el camino por recorrer para colocar en este ámbito nuestra educación al nivel de algunos de nuestros países vecinos no es sencillo.

Mientras ello sucede (y esperemos que no tarde), *Debatir bien: una asignatura pendiente* pretende contribuir a que todo aquel que, como tú, tenga interés en participar de esta actividad pueda hacerlo sin restricción, y sin depender del lugar donde nazca o el sitio concreto en el que estudie.

Porque la oportunidad de ser los próximos campeones del mundo de debate en español, o los próximos debatientes que consigan ganar a la Universidad de Harvard en la final de un campeonato mundial en inglés, debe corresponder, en mi opinión, a aquellos que sin importar nada de lo anterior (dónde nazcan, dónde estudien, dónde puedan formarse), quieran esforzarse por conseguirlo, y quieran superarse a sí mismos cada día.

Qué va a tratar de enseñarte este libro

Es así, y por esos concretos motivos, que *Debatir bien* va a tratar de aportarte todas las técnicas necesarias para que te conviertas en un gran debatiente y en un gran orador.

En primer lugar, analizaré contigo cuáles son las bases y fundamentos de esta actividad —el debate académico—: las reglas de funcionamiento de un debate y de un torneo, y los factores que debes conocer sobre cómo valoran los jueces el desempeño de un orador o de un equipo y que determinarán los resultados que obtengas en el camino. Después, profundizaré en la esencia del debate: técnicas de oratoria persuasivas, de argumentación y refutación, de estructuración de tus ideas; y cómo hacer mejor cada uno de los turnos que componen un debate de competición. Y, para terminar, analizaré contigo algunas claves para el camino de un debatiente: la preparación, la estrategia, e incluso un ejemplo práctico en el último capítulo, que te permitirá juzgar un debate aplicando todo lo aprendido a lo largo de las páginas del libro.

Así, mi intención es que cuando acabes de leer este libro dispongas de todas las herramientas necesarias para avanzar en tu camino como debatiente, y puedas aplicarlas en tu vida —sea en un debate competitivo o no— siempre que las necesites.

Cómo sacarle el máximo partido posible a tu lectura, y maximizar tu crecimiento como debatiente

Para comenzar con ese objetivo, déjame compartir contigo cinco consejos fundamentales que creo deben presidir tu lectura de este libro, y tu camino como debatiente, y que te permitirán sacar el máximo valor posible a estas páginas.

Primero: hazte con tu cuaderno de debate. Es una pieza fundamental en tu progresión

Si echo la vista atrás y pienso en algo que me hubiera gustado hacer distinto durante mis años participando en debates de competición, lo más importante de entre lo que se me viene a la mente es, sin duda, haber empezado antes a desarrollar mi cuaderno de debate. Y es precisamente por eso por lo que quiero compartir esta idea contigo en primer lugar.

Las palabras *cuaderno de debate* son, en sí mismas, bastante autoexplicativas, por lo que sobre el primer paso para poner esta idea en marcha no profundizaré mucho: cierra un momento el libro, acércate a la papelería más cercana y compra un cuaderno que puedas dedicar exclusivamente a tu progresión como debatiente. Si eres un poco más moderno y tecnológico, te servirá idénticamente abrir un archivo de Word (o Pages, o cualquier otro procesador de texto), y crear la versión digital de ese cuaderno, que te acompañará a lo largo de tu crecimiento como debatiente.

Una vez que lo tengas —en papel o en digital—, la idea es sencilla:

- Cada vez que leas algo en este libro que consideres relevante, apúntalo y resúmelo en tu cuaderno. Al principio te parecerá, quizá, una tontería. Pero cuando dedicas mucho tiempo a una actividad, hay muchas ideas que vas olvidando. Y el hecho de tener a mano un resumen de las más importantes que has ido aprendiendo, te facilitará recuperar ese conocimiento que se ha depositado en algún lugar de tu cerebro. Así, antes de un torneo importante, o simplemente con carácter periódico, podrás volver atrás y repasar cuestiones esenciales que pueden tener

una extraordinaria utilidad. Apunta en él las ideas que más te gusten de este libro, las que creas que te van a generar más valor y aquellas sobre las que te gustaría volver a leer o practicar.

- Cada vez que aprendas algo en tus debates, que cometas un error o que adquieras una experiencia valiosa, apúntalo también. No te quedes sólo en las habilidades que te enseñe este libro: apunta lo que creas que han sido tus errores al debatir, el *feedback* que te den tus jueces, tus profesores, tus compañeros..., apunta la forma de ejecutar un discurso que te haya parecido más persuasiva, los ejemplos que más te han gustado. En fin, apunta todo aquello que creas que un día podrá ser útil volver a leer. Empecé a poner esta técnica en marcha cuando llevaba cinco años debatiendo, en la preparación, junto con Javier, del Campeonato Mundial de Debate que se celebró en Córdoba (España) en 2016. Desde entonces, unos cuantos cientos de páginas atesoran las enseñanzas más importantes que he ido adquiriendo y que a lo largo del libro compartiré contigo.

Cuanto más ordenado lo hagas y más riguroso seas, más productiva será cada destreza que interiorices. Así que recuerda: no aprendas en vano, escríbelo en tus notas y regálate a ti mismo el poder repasarlo cuando lo necesites.

Segundo: pon las ideas en práctica

En segundo lugar, para cada una de las ideas que aprendas en este libro, preocúpate de ponerlas en práctica.

Si quieres aprender a jugar al fútbol, seguro que es útil que leas las reglas de un partido —noventa minutos, dos porterías, faltas, penaltis, goles—, que leas sobre estrategias —ser defensivo u ofensivo, arriesgado o conservador—, sobre técnicas concretas —chilena, regate— o sobre jugadores históricos de los que podrás aprender mucho —Messi, Ronaldo, Zidane, Pelé, Maradona—. Pero seguro que, si no bajas a un campo de

fútbol a practicar todo lo que leas, la primera vez que chutes una falta, el balón saldrá disparado en una dirección completamente opuesta a la deseada, y con una fuerza que probablemente resulte sonrojante.

Con el debate, sucede algo idéntico. Todos los consejos y las estrategias que voy a compartir contigo en este libro no servirán de nada si no los pones en práctica y los aplicas desde el primer momento. Tendrás que ver si para ti funcionan, o si hay alguna mejora que puedas hacer, si te gustan o no... Tendrás que hacerlos tuyos.

Por ese concreto motivo, al final de cada capítulo te sugeriré algunas técnicas y ejercicios que te permitan poner en práctica todo lo aprendido. Haz esos ejercicios. Repítelos un par de veces y baja a los hechos las estrategias que estás aprendiendo.

Está muy bien saber, técnicamente, cómo se hace una volea. Pero no harás una buena volea hasta que lo hayas intentado veinte veces. Aprovecha cada capítulo para volear con los ejercicios que te propongo, y aprovecha cada oportunidad que se te presente para ir interiorizando el conocimiento.

Tercero: profundiza, profundiza siempre

En tercer lugar, y este consejo de lectura me parece particularmente relevante: profundiza en todo aquello que te genere más interés. A la hora de leer y en tu carrera como debatiente en general.

A lo largo de los próximos capítulos podrás explorar un amplio abanico de consejos y técnicas. Algunos de ellos te parecerán especialmente útiles, y otros con toda seguridad, no tanto. Sobre esos en los que se despierte tu interés, te invito a que no te detengas en su lectura, e intentes profundizar. Existen un millón de recursos disponibles que te permitirán asentar el conocimiento que aquí te intentaré transmitir: otros libros, otros vídeos, otros ejercicios.

Sobre oratoria persuasiva —cuestión a la que dedicaremos el capítulo tercero—, por ejemplo, puedes leer *Convence y vencerás*, libro sobre la cuestión que te será de enorme utilidad y que publiqué junto a algunos compañeros hace unos años. Sobre argumentación, puedes leer a reconocidísimos autores —Toulmin, Marraud, por ejemplo— que te darán

una visión más teórica y fundamentada sobre las técnicas que aquí podrás aprender. En fin, involúcrate con interés en tu aprendizaje, y no olvidarás las destrezas que aquí puedas aprender.

Y lo mismo se aplica para tu camino como debatiente: si en un debate no entiendes un resultado, pregúntale al juez con toda lealtad, respeto y detalle. Si no entiendes un argumento porque tu conocimiento sobre un tema es todavía superficial, estúdialo. Si cuando alguien te dé *feedback* hay un consejo que te intriga, no lo dejes pasar. Profundiza.

Creo que ese camino de penetrar en la superficie y profundizar en lo que te motive es la forma en que aprenderás las ideas más útiles y relevantes; así que no dejes nunca de hacerlo.

Cuarto: desarrolla tu propio estilo y tus propias ideas

Las técnicas, ideas, estrategias y fundamentos que voy a intentar transmitirte en las próximas páginas son producto de la experiencia que, en los últimos diez años, he podido adquirir en debate académico y de competición.

Con todo, es importante que entiendas algunos conceptos:

- La primera, que nada de lo que voy a intentar transmitirte está «escrito en piedra», ni es la única forma de hacer las cosas. Estoy seguro de que muchos oradores y debatientes de prestigio no estarán de acuerdo con alguna de las ideas que expondré. O pensarán que pueden transmitirse de otra forma. Y eso no sólo es normal, sino que es bueno, porque en el disenso está la riqueza, y es sólo gracias a las opiniones contrapuestas que nos planteamos el fundamento de las propias, y que, por tanto, podemos desarrollarnos.
- En consecuencia, lo que vas a poder leer en los próximos capítulos son el conjunto de ideas que —desde la más profunda modestia— creo que te serán más útiles y productivas para ser un mejor debatiente. Pero si en algún aspecto concreto no estás de acuerdo, ¡eso está perfecto! Compártelo con tus compañeros, discutidlo, coméntalo con tus profesores, o ¡escríbeme!... Como te digo: nada de lo que vas a leer

está escrito en piedra, y todo lo que aprenderás no es una ciencia, sino una actividad eminentemente subjetiva en la que nada está «bien» o «mal» *per se*, sino que lo estará según te funcione a ti, o no, en tu caso concreto y particular.
- Por ende, y he aquí el consejo al que quería llegar: a medida que vayas avanzando en tu lectura y en tu aprendizaje, quédate con las ideas que más te convenzan. Aplica las técnicas que más te gusten. Y desarrolla otras, como los autores de este libro lo hemos intentado durante años, que se amolden a ti: a tu estilo, a quién eres, y a cómo te sientas más cómodo a la hora de debatir.

En resumen: cada debatiente es un mundo, y es importante que, desde esta misma página, tú empieces a desarrollar por ti mismo un orador y un debatiente único. Lee cada consejo y estrategia de este libro recordándolos.

Quinto: no te enfoques en ganar, sino en mejorar y dar siempre la mejor versión de ti mismo

Para terminar esta introducción, una observación relevante.

A lo largo de este libro te transmitiré las técnicas que —como te he dicho— creo que te ayudarán a convertirte en un gran orador y un gran debatiente y, en consecuencia, que te permitirán ganar muchos debates (y con suerte, los más importantes para ti). Es decir, en este libro vas a aprender a *debatir bien* y, en consecuencia, a ganar debates.

Pero el núcleo de lo que persigue este libro no es eso. No es (al menos principalmente) que ganes debates. Ganarás muchas veces y —como te explicaré con más detalle en el capítulo 2— perderás muchas otras, con independencia de lo que aquí te voy a contar.

Por el contrario, el núcleo de lo que quiere transmitirte este libro son herramientas para que puedas mejorar como debatiente, con independencia de tu edad, tu ciudad de residencia o el colegio o universidad en el que estudies. Herramientas para que puedas dar siempre la mejor versión de ti mismo cuando se presente la ocasión.

Si te aproximas con esa lógica al resto de las páginas y al resto de los debates que hagas de ahora en adelante, sacarás mucho más partido y provecho a tu esfuerzo y a la actividad. Porque eso, precisamente, es lo único que depende exclusivamente de ti: ser siempre la mejor versión de ti mismo.

Ahora sí, iniciemos la aventura por el debate académico

Ya conoces las claves que deben guiar tu lectura, los motivos que llevan a escribir este libro y el reto que pesa sobre tus hombros. Mi objetivo, de ahora en adelante, es que disfrutes de esta aventura, tanto como yo —y tantos otros miles de estudiantes— lo he hecho hasta ahora, y que, si quieres, con tu tesón y esfuerzo, contribuyas a engrosar esa pequeña historia de superación que España ha empezado a escribir en debate de competición.

¿Estás preparado?

Lo más importante: claves de la introducción

Las ideas más importantes de esta introducción, para que comiences tu lectura formativa con las bases bien asentadas, son las siguientes:

- Es importante que, a lo largo de tu aprendizaje, conserves cerca un cuaderno de debate que te sirva para ir asentando conocimientos, apuntando las conclusiones más relevantes que vayas extrayendo y aquellas ideas que quieras conservar para el futuro.
- Es fundamental que, a lo largo del libro, pongas en práctica las habilidades que vas adquiriendo —a través de los ejercicios propuestos, o de cualquier otra forma— de tal manera que puedas ir interiorizándolas de forma progresiva.
- En aquellas cuestiones en las que este libro te genere más interés, o creas que te pueda generar más valor, detente y profundiza. Relee el capítulo, vuelve a practicar los ejercicios y busca otras fuentes. Es cuando vas un paso más allá cuando marcas la diferencia.

- Desarrolla tu estilo: todas las técnicas que vas a aprender son útiles y fruto de años de experiencia, pero seguro que puedes cambiarlas, mejorarlas y adaptarlas a lo que necesites. No hay una «forma correcta de debatir», sino la que cada uno desarrolla, con su punto de vista, para ser el orador y debatiente que quiere ser y que considera más apropiado.
- Y, por último, aunque ganar debates está bien, es un objetivo razonable, y muchas de las estrategias que vas a aprender te permitirán hacerlo con mayor efectividad, no olvides que el foco de tu esfuerzo no debe ser nunca ése, sino dar la mejor versión de ti mismo en cada ocasión. Eso es lo que siempre estará de manera exclusiva a tu alcance.

PRIMERA PARTE

Las bases del debate académico

En los dos primeros capítulos de este libro quiero analizar contigo las bases del formato del debate académico.

- En el capítulo 1, analizaremos qué es el debate académico. Cuáles son sus reglas esenciales de funcionamiento, y en qué consiste un torneo de debate. Con ello adquirirás el conocimiento sobre el que se asientan el resto de las páginas del libro, y comprenderás las ideas básicas que rigen este formato de confrontación dialéctica.
- En el capítulo 2, por su parte, analizaré contigo una de las preguntas que más se hacen los debatientes: *¿quién gana un debate?* Eso te colocará en una posición privilegiada para entender cómo los jueces toman sus decisiones y, con ello, a qué aspectos deberás prestar especial atención si quieres persuadirles.

Con esta parte comienza tu aventura como gran debatiente. ¡Prepárate para ello!

1

¿Qué es el debate académico? Reglas básicas de funcionamiento

El debate siempre es más importante que el consenso.

DAN BROWN

Después de mucho tiempo debatiendo, Irene, una de mis alumnas con más experiencia, terminaba su carrera universitaria. Recuerdo cómo al entrar en su primera clase cinco años antes, se sentó en la última fila. Dijo que estaba allí por obligación de sus padres y que, por favor, no le pidiese hacer ningún ejercicio: lo pasaba mal, y no tenía la mínima intención de cambiarlo.

El WhatsApp que me envió en el último día de clase —y que con su permiso comparto contigo— decía así:

> El debate me ha cambiado la vida. Me ha hecho aprender a confiar en mis capacidades, trabajar mejor en equipo y defender con solidez mis convicciones. Nunca pensé que podría hacer ninguna de esas cosas. Si me tengo que quedar con algo de estos cinco años, me quedo con cada uno de los debates que hemos preparado juntos. Gracias de verdad.

Cuando lo leí, pensé para mí: todos los estudiantes deberían poder adquirir esas capacidades, y ganar esa confianza por la que Irene trabajó durante años. No era magia, no había trucos. Sólo unos cuantos años de dedicar sus ratos libres y esfuerzos al debate académico.

Empezando por el principio: el debate...

Debatir, como sabes, es algo que haces todos los días. Con tu madre cuando quieres que te deje ir a una fiesta el viernes, con tus amigos cuando discutes qué plantilla de fútbol está más preparada para ganar la Champions, o con

tus profesores cuando quieres negociar el plazo de entrega de un trabajo. Por eso, porque convivimos con debates constantes, cuando preguntas a alguien: para ti, ¿qué es el debate?, las respuestas son de lo más diversas.

Hay gente a la que esa palabra —debate— le evoca a un grupo de sabios intercambiando opiniones en un ágora ateniense. A otros, les hace pensar en un par de mercaderes discutiendo por el valor de sus divisas, o les recuerda a un debate presidencial entre Nixon y Kennedy, o les hace pensar en tertulias televisivas en las que varios periodistas confrontan con vehemencia sus opiniones.

Todos esos ejemplos son, por supuesto, debates (algunos mejores que otros, claro). Al fin y al cabo, debatir no es más que confrontar unas ideas con otras, compartir puntos de vista entre personas, y extraer conclusiones de esa confrontación e intercambio de ideas. Debatir es un ejercicio profundamente propio del comportamiento y naturaleza del hombre y, en fin, intrínseco a su naturaleza social.

Sin embargo, en este capítulo no te hablaré de Atenas, ni de debate entre mercaderes, ni de debates electorales, ni de tertulias o debates sociales. Te hablaré de un tipo de debate concreto, que es en el que se centra este libro: el debate competitivo, y muy en particular, el debate académico.

¿Y qué es el debate competitivo?

En muy pocas palabras, el debate competitivo no es más que uno de esos debates a los que nos hemos referido —una confrontación de ideas entre dos opiniones distintas—, pero en el que existen una serie de reglas y formalismos determinados, tendentes a organizar la actividad y enriquecerla para sus participantes.

Los precursores del debate como actividad formativa y competitiva fueron, hace casi doscientos años ya, las sociedades de alumnos de las universidades de Cambridge y Oxford. En concreto, en 1815 y 1823, la Cambridge Union y la Oxford Union comenzarían a celebrar encuentros que fomentaban el libre intercambio de ideas, y ligaban éste con el arte de hablar en público. Y la esencia de aquellos debates competitivos no dista

mucho de la que hoy quiero compartir contigo: una serie de personas (estudiantes) se formaban en temas de debate que después exponían ante un público que decidía quién había resultado ganador.

Con el tiempo, como te avanzaba en la introducción, el debate competitivo se ha convertido en una herramienta pedagógica de gran importancia, introducida por muchos países en sus currículos educativos, y del que han proliferado varios formatos distintos. Por ejemplo, los campeonatos del mundo, tanto en inglés como en castellano, se realizan con un modelo de debate conocido como «parlamentario británico»; mientras que en España, el formato por antonomasia (hasta hace bien poco al menos) ha sido el debate académico.

Y aunque la esencia de todos esos formatos es similar, y las diferencias entre ellos no son tan grandes y se reducen, en puridad, a una docena de reglas, será este último —el debate académico— el que desarrollaremos en detalle a lo largo de este libro.

¿Qué es concretamente el debate académico?

El debate académico es, pues, un debate competitivo en el que el centro del esfuerzo y el núcleo de la atención se ponen en la investigación y en el estudio de los temas de debate para descubrir la realidad que subyace a éstos, y poder confrontarlos posteriormente a través de la dialéctica. Un formato de debate que atiende a la necesidad humana de dar respuesta a interrogantes sobre por qué suceden las cosas, y que busca que, antes del debate, los participantes estudien y profundicen sobre la materia de la que se va a discutir. Y ello por oposición a otros formatos (como el parlamentario británico) en los que se prima el estudio general sobre diversas cuestiones del mundo y la capacidad de argumentar en cortos períodos y bajo presión.

Así que, como primera idea fundamental —y como base de tu aprendizaje—, debes recordar que el ejercicio del debate académico parte de la premisa de estudiar con rigor un tema concreto para tratar de entenderlo en profundidad (sus causas, sus consecuencias, su desarrollo...), y, una vez hecho eso, poder debatirlo —normalmente, en un torneo

organizado al efecto— con otros que lo han estudiado tanto como tú. Esto es, pone el foco en la precisión académica, a la que como después veremos, se le suma la capacidad de explicar y de exponer lo estudiado de forma persuasiva.

Con esa idea general como núcleo, el debate académico se delimita por una serie de normas y reglas para los debatientes que participan en él (y más concretamente, para los torneos en los que dichos debates se realizan). Y pese a que éstas son, en esencia, siempre las mismas (y las veremos en detalle a continuación), es importante que en cada torneo al que acudas leas las reglas concretas de funcionamiento (que estarán disponibles en el correspondiente reglamento), en tanto que, por razones varias, en ocasiones hay mínimas variaciones a las que deberás estar atento.

Reglas y características de funcionamiento de un debate académico

Pese a que, como decía, dependiendo de la institución que organice un debate o un torneo, puede haber mínimas variaciones, las ocho reglas y características más relevantes que delimitan y confeccionan el debate académico son las siguientes:

1.ª Una pregunta de debate

Todo debate, para poder permitir la confrontación dialéctica entre diferentes equipos, tendrá una pregunta o tema de debate que vendrá establecido por los organizadores de la competición. Dicha pregunta:

- Es dicotómica; es decir, permite claramente dos respuestas: una positiva, o *a favor* de la pregunta, y otra negativa, o *en contra* de la pregunta. Por ejemplo: «¿Debería España permitir votar a los mayores de dieciséis años?».
- Se facilita a los debatientes con varias semanas de antelación a la celebración del debate para que éstos puedan estudiar con tiempo el tema de debate.

- Puede versar sobre cualquier tema, pero en general responderá a cuestiones de actualidad, temas económicos o sociales de relevancia, o grandes cuestiones de nuestro tiempo.

Para orientarte sobre el tipo de preguntas que pueden fijarse para un debate, a continuación te indico como ejemplo las últimas diez que han sido seleccionadas para los diferentes torneos de la Liga de Debate Preuniversitario CICAE-UCJC:

- ¿Deberían someterse a referéndum las cuestiones fundamentales de un país?
- ¿Debería legalizarse la maternidad subrogada en España?
- ¿Será positiva para el empleo la revolución tecnológica?
- ¿Son las redes sociales positivas para la sociedad del siglo XXI?
- ¿Es la inmigración positiva para la economía de los países europeos?
- ¿Son los gigantes tecnológicos (como Facebook, Google o Amazon) positivos para el mundo?
- ¿Está dando el movimiento feminista, en la actualidad, una respuesta adecuada a los problemas de las mujeres en Occidente?
- ¿Debería España implementar una baja de paternidad obligatoria idéntica a la de maternidad?
- ¿Es la globalización beneficiosa para la cultura y el conocimiento mundial?
- ¿Debería eliminarse por parte de los gobiernos toda limitación a la manipulación genética?

2.ª Dos equipos

El debate académico consiste en el enfrentamiento entre dos equipos compuestos por entre tres y cinco personas cada uno. Es así que el debate no es una actividad individual, sino de grupo, y —como veremos después— el trabajo en equipo es fundamental para el éxito.

3.ª Asignación aleatoria de la posición para defender

En el debate, la posición que se va a defender (a favor o en contra) se asignará a los equipos de manera aleatoria justo antes de comenzar. En consecuencia, tu equipo y tú deberéis preparar ambas posiciones, pues en los diferentes debates que comprenden un torneo alternaréis entre una y otra como consecuencia del azar (ya sea por un sorteo *in situ*, o porque se os asigna previamente la posición para cada ronda).

4.ª Cuatro turnos para cada equipo (ocho en total) para defender la posición asignada

El debate consta de cuatro intervenciones alternas por equipo, en las que —como analizaré contigo— cada orador tiene que defender su posición frente a la del contrario mediante el uso de argumentos, razonamientos y evidencias. En concreto, los turnos de intervención son:

- Introducción o exposición inicial.
- Primera refutación.
- Segunda refutación.
- Conclusión.

Dichos turnos se configuran mediante las siguientes reglas:

- El primer turno corresponde siempre al equipo a favor.
- Después de ese turno, y hasta la segunda refutación (incluida), se alternan en orden los turnos de los equipos (primero a favor, luego en contra).
- En la conclusión, el orden de intervención es el inverso (primero el equipo en contra, y luego el equipo a favor).
- Los turnos, en general, duran entre tres y cinco minutos (definiéndose la duración por el organizador del debate o competición). El exceso o defecto de tiempo a la hora de ejecutar uno de los turnos puede conllevar penalizaciones (en general, si es superior a ocho segundos implica un aviso al equipo, y si es superior a quince segundos implica

una «falta» de carácter leve que detraerá —en función de las reglas del torneo— alrededor de un 10 por ciento de la calificación final del debate).

Así, por ejemplo, el orden de intervención y duración de los turnos en la Liga de Debate CICAE-UCJC es el siguiente:

Orden	Intervención	Duración
1.º	Introducción A FAVOR	4 minutos
2.º	Introducción EN CONTRA	4 minutos
3.º	Primera refutación A FAVOR	5 minutos
4.º	Primera refutación EN CONTRA	5 minutos
5.º	Segunda refutación A FAVOR	5 minutos
6.º	Segunda refutación EN CONTRA	5 minutos
7.º	Conclusión EN CONTRA	3 minutos
8.º	Conclusión A FAVOR	3 minutos

Aunque más adelante —en los capítulos 6, 7 y 8— analizaré contigo las claves y las estrategias para cada uno de los referidos turnos, la descripción sintética de éstos es la siguiente:

- *Introducción o discurso inicial*: es el turno en el que tu equipo deberá exponer con detalle y profundidad los argumentos que utilizará para sostener su posición a favor o en contra de la pregunta del debate. Es un discurso de extraordinaria relevancia en tanto que informa sobre el conjunto de los argumentos elegidos (el «caso» que se defenderá por parte del equipo), y, además, supone la primera impresión para los jueces (teniendo, por ende, una importante responsabilidad en la impresión causada a éstos).
- *Refutaciones*: son los turnos en los que tu equipo deberá, por un lado, responder a los argumentos que se plantean en contrario para defender su posición ante la pregunta del debate y, por otro, defender y reforzar

los argumentos propios para convencer a los jueces de que son los más adecuados para responder a la pregunta del debate.

- *Conclusión*: es el turno en el que tu equipo deberá resumir de manera sintética lo sucedido en el debate, y los motivos que deben llevar a que la pregunta planteada se conteste con la posición que habéis defendido. Así, se explicará cuáles han sido los principales choques entre ambos equipos, cuáles han sido las principales controversias y por qué un equipo (el tuyo) ha salido victorioso de esos choques y de esas controversias.

5.ª Preguntas al equipo contrario, exclusivamente en el turno de refutaciones

Además de los turnos de intervención, podrás interaccionar con el otro equipo a través de preguntas durante los turnos de refutación. Las preguntas se plantearán levantando la mano en silencio, y sólo se podrá intervenir (por un máximo de quince segundos) cuando el orador del equipo contrario que está haciendo uso de la palabra te autorice a ello.

6.ª Respeto y cordialidad entre los equipos y con el jurado

Aunque el debate sea una actividad de confrontación en la que se contraponen dos posturas opuestas para intentar persuadir de que una es más correcta que la otra, el respeto y la concordia con el resto de los equipos son fundamentales y obligatorios.

No sólo porque esos valores son esenciales para un debate correcto y productivo, que también, sino porque, además, son el sustrato y la base de la actividad: comprender que discrepar con una idea distinta puede hacerse desde la lógica y la razón, y desde el respeto y la cordialidad.

Es por ello que los jueces penalizarán (con la pérdida automática del debate, en la mayoría de los torneos) cualquier actitud descortés con el equipo contrario o con cualquier miembro del jurado, antes, durante o después de los debates.

7.ª Unos jueces que deciden al final del debate un ganador

Terminado el debate, un panel de jueces analizará (con los criterios que te expondré en el capítulo 2) qué equipo ha resultado más persuasivo de los dos, y determinará un ganador del debate, asignándoles a ambos equipos puntuaciones en función del desempeño (y, además, en ocasiones, elegirán al mejor orador del debate).

Los jueces serán, en general, antiguos debatientes formados en la materia; y analizarán con detalle y rigor las ideas que se les exponen para decidir qué postura y equipo les ha persuadido más.

8.ª Feedback *después del debate*

Tomada esa decisión, los jueces te darán un *feedback* o retroalimentación en el que, en esencia, intentarán —con su mejor esfuerzo— explicar dos cuestiones:

- De un lado, quién ha sido el ganador del debate y cuáles han sido los motivos concretos que han llevado a tomar esa decisión.
- Y, de otro lado, los consejos concretos que cada uno de los equipos, y cada uno de los oradores, puede aplicar para seguir mejorando a lo largo del torneo y tener un mejor desempeño.

Además, todos los equipos podrán aproximarse a sus jueces con carácter posterior al *feedback* para pedirles un *feedback individual* adicional con la intención de profundizar en los detalles para mejorar.

Aunque profundizaré en este consejo más adelante, recuerda que los jueces son personas que han pasado por lo mismo que tú. Se han enfrentado a los nervios propios del debate, han pasado años construyendo argumentos y participando en competiciones, y se encuentran en una posición privilegiada para ayudarte. Fíate de ellos y sus consejos, y ello te permitirá mejorar tu rendimiento y actuación exponencialmente.

Otras normas de menor entidad

Y siendo esas ocho las normas y características más importantes, hay algunas adicionales que debes tener en cuenta:

- Durante el debate no podrás tener acceso a internet, por lo que toda la información que quieras exponer en tu intervención tendrás que llevarla preparada con anterioridad (ya sea en papel, o a través de un soporte electrónico desconectado de internet).
- Sólo puede intervenir un orador por turno. A pesar de que hay cuatro intervenciones por equipo, los equipos —como te indicaba anteriormente— pueden estar formados por entre tres y cinco miembros. En consecuencia, si hay tres, uno de ellos deberá hacer dos turnos. Y si hay cinco, uno de ellos no podrá intervenir en el debate (salvo en las preguntas), siendo frecuente en ese caso que para una de las posturas (por ejemplo, a favor) no intervenga uno de los miembros, pero que éste sí intervenga (en lugar de otro) en la posición en contra.
- Durante el debate, no puede haber ningún tipo de comunicación entre el equipo de debate y los miembros del público (o formadores). Es importante tener esto en cuenta en la medida que cualquier contacto no autorizado podrá ser penalizado por los jueces (de manera tal que podría alterar significativamente el resultado del debate).
- Las intervenciones de cada orador se realizarán siempre de pie (desde un atril o similar, y con posibilidad de usar el espacio), salvo que exista causa de fuerza mayor que lo impida.
- Por último, durante el debate, la comunicación entre los miembros del equipo debe ser lo suficientemente comedida —en volumen— como para no entorpecer el uso de la palabra al orador que se encuentra haciendo uso de ella ni dificultar que el jurado lo escuche.

Reglas y características de funcionamiento de un debate académico

Y siendo ésas las reglas y las normas principales de funcionamiento de un debate, el desarrollo de éste —para que puedas imaginarlo de la forma más detallada posible— será muy similar a lo siguiente:

- Una vez que la organización del torneo haya anunciado los espacios en los que tendrán lugar cada uno de los enfrentamientos, tu equipo y tú deberéis dirigiros al lugar indicado unos minutos antes de que comience la ronda (cuidado con llegar tarde, pues podéis ser descalificados por ese motivo).
- En la sala de debate estaréis los equipos que vais a debatir, los jueces, las personas del equipo de organización encargadas de vuestra sala (conocidas como staff o jefes de sala) y el público. Los jefes de sala son miembros de la organización del torneo encargados de velar por el correcto funcionamiento del debate, presentar el debate y controlar los tiempos de cada una de las intervenciones.
- Una vez que todas las personas mencionadas se encuentran en la sala de debate, da comienzo éste. Suele ir precedido de una presentación a cargo de los jefes de sala en la que dan la bienvenida a los equipos participantes, introducen a los jueces del debate, señalan las normas esenciales que regirán la ronda y realizan el sorteo de la postura en la que debatirá cada equipo.
- Para el sorteo de posturas, el jefe de sala llamará al capitán de cada uno de los equipos. Los capitanes elegirán entre dos sobres (uno contendrá la papeleta de la postura a favor y el otro el de la postura en contra). Con ello, e inmediatamente después, comenzarán las intervenciones.
- Una vez que ha finalizado el turno de conclusión del equipo a favor, los equipos debéis abandonar la sala para dar paso al proceso de deliberación de los jueces.
- Los jueces del debate tomarán una decisión sobre el ganador y sobre el mejor orador del debate, y reflejarán su decisión en un documento conocido como «acta del debate». Ésta señala la puntación que cada equipo ha recibido a partir de los criterios establecidos por la organización del torneo.
- Tras ello, y como ya hemos visto, volveréis a la sala para recibir los resultados y el *feedback* de los jueces.

Adicionalmente, ¿cómo funciona un torneo de debate?

Para terminar este capítulo sobre cómo funciona exactamente el debate académico, y sentar las bases de lo que vas a aprender a lo largo de las páginas siguientes, debo hacer una breve mención a cómo funcionan los torneos de debate a los que me vengo refiriendo.

Y es que, en puridad, un debate académico puede hacerse sin necesidad de hacer un torneo o competición. Tanto como un partido de fútbol puede hacerse sin necesidad de una liga o competición futbolística. Sin embargo, es en ese entorno —en las competiciones— donde los debates suelen desarrollarse. En consecuencia, quiero analizar contigo cuál es la mecánica general de funcionamiento de estos torneos.

Un torneo de debate, ya sea pequeño —de ámbito local o de un colegio — o grande —a escala nacional o internacional—, es un acontecimiento organizado por una entidad académica o institución para que, durante varias jornadas, un número determinado de equipos compita entre sí sobre un tema propuesto.

Pese a las mínimas diferencias que puedan tener (derivado de que son organizados por diferentes entidades e instituciones), en general constan de dos fases:

- De un lado, la fase de clasificación.

  En ella, cada equipo tendrá un número determinado de debates (entre tres y cinco, dependiendo de la longitud del torneo), en los que defenderá aleatoriamente —como hemos visto— la posición a favor o en contra.

  Tras todos los debates de la fase clasificatoria, los equipos se ordenan según el número de victorias y puntos conseguidos, clasificando a la fase final el número de equipos que se haya determinado previamente (dieciséis, ocho o cuatro equipos, en función de si hay octavos de final, o directamente cuartos de final o semifinales).
- De otro lado, la fase final.

  En ella, los equipos se enfrentarán entre sí según el orden de clasificación (el primero contra el decimosexto, el segundo contra el decimoquinto, etcétera) en las rondas finales: octavos de final (en su

caso y según el número de equipos que albergue el torneo), cuartos de final, semifinales y final; que proclamará al ganador del torneo de entre todos los equipos participantes.

Adicionalmente, en algunos torneos —como es el caso de la Liga CICAE-UCJC— se producen dos competiciones simultáneas, una en castellano y otra en inglés, dando oportunidad a los equipos de participar en cualquiera de los dos idiomas.

Lo más importante: claves del capítulo

Las ideas fundamentales de este capítulo que debes recordar son las siguientes:

- El debate académico es un formato de debate competitivo que pone el foco en el estudio profundo y analítico de los temas de debate propuestos, previo al debate, y la confrontación de ideas.
- Un debate académico enfrentará a dos equipos que intentarán persuadir a un panel de jueces de que una determinada respuesta es la más correcta a la pregunta de debate planteada.
- Cada debate tiene ocho intervenciones, cuatro para cada equipo: introducción, refutación 1, refutación 2, y conclusión. Cada uno de ellos es desempeñado exclusivamente por una persona. La introducción es el turno en el que se exponen de forma exhaustiva y completa los argumentos que cada equipo va a usar para defender su postura. Las refutaciones son los turnos en los que se intenta contestar a los argumentos presentados por el contrario y reforzar los propios ante eventuales ataques del equipo contrario. Las conclusiones tratan de persuadir a los jueces de cuál ha sido el resumen más preciso del debate, y los motivos que deberán comportar que la pregunta del debate se responda con la respuesta dada por un equipo, y no por el otro.
- La pregunta del debate se entrega a los equipos con el tiempo suficiente como para que puedan analizarla, estudiarla y prepararla en profundidad. Deberán preparar tanto la posición a favor de la pregunta

como la posición en contra, en tanto que la asignación de posiciones es aleatoria con carácter previo al comienzo del debate.

- Terminado el debate, el jurado —encargado de determinar un ganador— deliberará y explicará a los equipos qué equipo fue más persuasivo y, por ende, merece ganar; justificando el resultado y aportando consejos de mejora a los equipos.
- El respeto y la cordialidad hacia los jueces, los miembros de la organización del torneo y el resto de los equipos participantes es esencial para el buen desarrollo de la actividad y es una condición *sine qua non* para tu crecimiento personal.
- Pese a que un debate académico puede producirse en cualquier circunstancia, lo más habitual es que se celebren en el contexto de torneos de debate organizados por instituciones o entidades académicas. En tal caso, suelen contar de una fase preliminar y una fase final, en la que los equipos debaten en sucesivas ocasiones alternando posiciones (a favor o en contra) de manera también aleatoria.

Cómo practicar las habilidades más importantes de este capítulo

Para poder interiorizar las reglas esenciales del debate académico que se han expuesto, te propongo realizar los dos siguientes ejercicios:

Ejercicio 1: observa un debate académico completo

En el siguiente link <https://www.youtube.com/watch?v=cs9dy3KI92U> puedes encontrar la final del I Torneo de la Liga de Debate CICAE-UCJC 2019-2020 (puedes encontrarlo también buscando en YouTube «I Torneo de la Liga de Debate CICAE UCJC»).

La pregunta del debate era: «¿Debería España implementar una baja de paternidad obligatoria idéntica a la de maternidad?».

Observa el debate completo y contesta a las siguientes preguntas:

- ¿Cuáles son las principales ideas de la introducción del equipo a favor? ¿Y las del en contra?
- ¿Qué impresión te generan los turnos de refutación de los dos equipos? ¿Cuáles crees que son los principales puntos fuertes y débiles?
- ¿Hacen las conclusiones un buen resumen del debate?
- En tu opinión, ¿qué equipo debió ganar?

Ejercicio 2: discusión sobre un determinado tema de debate

Imagina que te han invitado a participar en un debate académico, y la pregunta es la siguiente: «¿Deberían los padres tener derecho a vetar ciertos contenidos de lo que se imparte a sus hijos en el colegio?».

Teniendo en cuenta lo anterior, piensa en la respuesta a las siguientes preguntas:

- ¿De qué problema habla la pregunta?
- ¿Qué pasos seguirías para prepararte para ese debate académico? Descríbelos concretamente uno por uno.
- Dedica veinte minutos a pensar en las ideas generales que crees que se podrían defender en la postura a favor, y el equivalente de tiempo a pensar qué argumentos generales podrían defenderse desde la postura en contra. Es importante que realices este punto desde la objetividad, y encontrando las mejores razones para ambos lados de la pregunta.
- ¿Cómo interaccionan los argumentos entre ellos? ¿Cómo crees que se desarrollaría el debate?

2

¿Quién gana un debate?

Forma y fondo. No lo olvides: siempre juntos, forma y fondo.

Imagina la siguiente situación.

En el país en el que vives, se celebran la próxima semana elecciones generales. La televisión nacional ha organizado un debate entre las dos candidatas que se presentan, y tú —que te gusta el debate, claro— acudes a casa de unos amigos para verlo y poder intercambiar impresiones.

La primera candidata, Miriam, presenta desde el principio una oratoria brillante. El contacto visual con la cámara es perfecto, su expresión facial y gesticulación transmiten seguridad, y su voz es tranquila y pausada. Utiliza adecuadamente los silencios para reforzar las partes más importantes de su mensaje, es alegre e incluso graciosa cuando conviene, pero también contundente y serena cuando contesta. Todos coincidís en que su forma de hablar en público es extraordinaria. Sin embargo, sus argumentos son endebles y la explicación de sus políticas es algo superficial. No siempre encuentra buenas respuestas a las preguntas de los moderadores, es difícil seguir el hilo de sus razonamientos, y pocas veces refuta las ideas de la otra candidata con acierto. Todos coincidís, igualmente, en que el fondo de su discurso es mejorable.

La otra candidata, Macarena, tiene una ejecución formal pobre. Su voz es monótona desde el principio, lee constantemente y apenas establece contacto visual. De hecho, cuando enseña algún gráfico, podéis ver que sus manos tiemblan un poco al sostenerlo. Uno de tus amigos llega a comentar que cuánta falta le haría un curso de oratoria. Sin embargo, sus intervenciones son profundas y desarrolladas, y utiliza ejemplos que os

permiten entender mejor sus mensajes. Es estructurada y refuta con corrección las ideas que presenta Miriam. «Un fondo brillante», dice otro de tus amigos.

Al final del debate, no conseguís poneros de acuerdo sobre quién ha ganado. Unos cuantos defienden que Miriam se ha ganado la confianza de la gente que veía el debate desde casa y que su seguridad es imprescindible para comunicar bien. Otros creen que, pese a sus defectos retóricos, los argumentos de Macarena han conseguido sobreponerse y han tenido más calado.

¿Qué crees tú?

Qué tipo de debatiente quieres ser: ¿Miriam o Macarena?

Expuestas en el capítulo anterior las bases para comprender el debate académico, y antes de comenzar con la aventura para convertirte en un gran debatiente, es necesario dar un pequeño paso atrás y responder a dos preguntas que van a guiar tu camino.

La primera de ellas es sencilla. ¿Qué tipo de debatiente quieres ser? ¿Miriam, una debatiente con una oratoria brillante, pero un fondo mejorable? ¿O Macarena, una debatiente con buen fondo, pero una presentación que hace más difícil conectar con su discurso?

La respuesta, por obvia que parezca, es muy importante.

No quieres ser ninguna de las dos. No quieres ser un orador brillante al que llamen *charlatán* o *vendehúmos*, ni tampoco un debatiente con gran capacidad de razonamiento lógico, pero incapacidad para resultar persuasivo. Quieres ser las dos. Forma y fondo. Porque entonces, y sólo entonces, serás un debatiente completo.

Comprender eso —algo que después de muchos años debatiendo, no todos los debatientes consiguen comprender— es el primer paso en tu camino como gran debatiente.

¿Quién gana un debate?

La segunda pregunta que quiero que permanezca en tu memoria durante tu lectura de los próximos capítulos también es sencilla. Siendo como son el debate y la persuasión cuestiones eminentemente subjetivas, ¿quién debe ganar un debate?

Recuerdo el primer campeonato del mundo de debate en el que participé. México, 2014. Tenía dieciocho años. Había entrenado mucho y estaba muy ilusionado. Sin embargo, pronto empecé a sorprenderme con algunas decisiones sobre los debates que teníamos. A veces salía de una ronda de debate y le decía a mi compañero: «Es imposible que hayamos perdido». Y perdíamos. Y otras veces, terminábamos y pensaba: «Es imposible que hayamos ganado». Y ganábamos. El motivo: no sabía responder bien a esa pregunta —por qué se gana o se pierde una confrontación dialéctica—, ni tampoco me lo había planteado nunca. Sólo intentaba hacer las cosas lo mejor posible. Los árboles no me dejaban ver el bosque. Perdimos la final del campeonato, y hasta muchos años después, nunca entendí por qué.

Para ahorrarte unos cuantos fracasos, respondamos a esa pregunta.

Un debate —académico, electoral, o de cualquier otro tipo— lo gana **quien consiga persuadir y convencer más a la gente que le escucha**. En un debate electoral, como el de Miriam y Macarena, el que persuada más a la audiencia. En una reunión, el que más persuada a sus compañeros de trabajo. Y en un debate académico, en concreto, ganará el que consiga persuadir más a los jueces que —como hemos visto en el capítulo anterior — juzgarán cada uno de los debates que realices.

Y esa respuesta (que puede parecer algo genérica) entraña, en realidad, una enorme complejidad. Porque ¿qué es lo que más convence? ¿Con qué cosas se ven persuadidos los jueces? Pues bien, la pequeña historia que te contaba al principio de este capítulo se ha encargado de adelantártelo. La forma y el fondo.

La forma

La primera de las dos cuestiones clave para ser persuasivo y ganar un debate académico es la cualidad que tenía Miriam: una buena forma que atraiga a la gente que te va a escuchar (los jueces).

En concreto, en el debate académico, la forma es la calidad con la que un equipo expone sus argumentos desde el punto de vista de la oratoria y la retórica. El *cómo*. Cómo ejecutan y hacen persuasivos cada uno de los discursos que integran un debate.

Así, una buena ejecución del mensaje por parte de un equipo ayuda a que el juez reciba y comprenda mejor la información transmitida. Escuchará más atento y con más interés los discursos, y recordará mejor tus argumentos cuando tenga que evaluarlos. Por eso es importante esforzarte en la parte retórica y cuidar el *cómo* ejecutas tus discursos.

Para que entiendas la importancia de lo anterior, haz un pequeño experimento. En el próximo torneo de debate al que acudas pregunta a los jueces quiénes eran los debatientes más exitosos de la época en la que ellos debatían. Después, pregúntales si tenían una buena oratoria. La correlación entre las dos variables anteriores es casi perfecta. «Gente a la que daba gusto oír dar un discurso», te dirán. Porque, efectivamente: los grandes debatientes son, siempre, grandes oradores.

Para valorar esa cuestión tan subjetiva (¿qué significa dar un buen discurso desde el punto de vista formal?), los jueces recurren, además de a la intuición y a sus impresiones (esa misma intuición e impresiones que hacen que la gente coincida en que Martin Luther King o Steve Jobs eran buenos oradores), a una serie de «tablas de evaluación» que varían en cada torneo pero que, en general, son bastante similares y evalúan, en esencia, la capacidad del debatiente de hacer que su discurso resulte atractivo.

Por ejemplo, en la Liga de Debate CICAE-UCJC —que, como ya te he adelantado, es la que ha provocado que hoy puedas leer estas páginas—, la tabla de evaluación distingue cinco cuestiones que los jueces deben tener en cuenta:

1. ¿El orador ha sido natural y expresivo?
2. ¿El orador ha hecho uso del espacio durante su intervención?
3. ¿El orador ha utilizado adecuadamente el contacto visual?

4. ¿El orador ha hecho un buen dominio de la voz y de los silencios?
5. ¿El discurso ha tenido comienzos y finales contundentes?

A lo largo de los próximos capítulos —especialmente en los capítulos 3 y 5— veremos numerosas técnicas para mejorar *la forma* de nuestros discursos. Pero, por el momento, no lo olvides: los grandes debatientes son, siempre, grandes oradores. Sus discursos son atractivos y se disfruta escuchando sus argumentos.

El fondo

La segunda cuestión que los jueces evalúan a la hora de decidir quién gana un debate académico es la cualidad que tenía Macarena: el fondo.

El fondo, en un debate o en cualquier otra contienda dialéctica, es el *qué*. Los argumentos o las razones que utilizas, las refutaciones que haces, las ideas que aportas para convencer a tu audiencia de que hay más razones para creer en tu postura que en la contraria.

En el debate académico, el fondo son las razones que tiene tu equipo para convencer al juez de que, ante la pregunta del debate, tiene más sentido posicionarse contigo que con el equipo rival. Que tiene más sentido contestar a dicha pregunta a favor que en contra (o al revés). En definitiva, cuán acertados, veraces, probados e importantes quedan tus argumentos (por oposición a los del equipo contrario) al final del debate.

Valorar lo anterior es una cuestión compleja a la que dedicaremos un capítulo específico (capítulo 12, «Juzgar un debate, ejemplo práctico»). Sin embargo, de nuevo, los jueces tienen algunos criterios generales que pueden orientarte. En la tabla de valoración de la Liga CICAE-UCJC, son los siguientes:

1. ¿Responde el orador a la pregunta del debate?
2. ¿Los argumentos utilizados son claros y coherentes?
3. ¿Los argumentos son veraces, profundos y diversos?
4. ¿Los razonamientos utilizados son serios y estructurados?
5. ¿Se contestan acertadamente los argumentos del contrario?

6. ¿Se contestan adecuadamente las posibles críticas hechas por el equipo rival a la argumentación planteada?

Desarrollar esta habilidad —la de tener un fondo argumentativo sólido y correctamente razonado en cada ocasión— es, probablemente, uno de los mayores retos de todo debatiente. Es más complejo y prolongado que aprender a hablar bien en público (crecer en el aspecto formal), y —en mi opinión— es lo que acaba distinguiendo a un equipo u orador bueno de un equipo u orador extraordinario. En consecuencia, dedicaremos muchas de las páginas que siguen de esta aventura a ayudarte con esa tarea.

¿Qué es más importante? ¿Cómo se concilian?

Llega ahora, sin embargo, la parte más compleja. Sabiendo que existen estos dos factores, forma y fondo, ¿cómo se concilian entre ellos? ¿Qué pasa si un equipo es mejor en forma y otro en fondo? ¿Cómo habrían decidido unos jueces de debate en el caso de Miriam y Macarena?

Entender la respuesta evitará esos fracasos de los que te hablaba antes, y esa ingrata sorpresa que, como a mí en mi primer campeonato del mundo, muchos debatientes se llevan cuando les comunican un resultado contrario a sus expectativas y no han entendido por qué.

La respuesta es la siguiente: ninguno de los dos, forma o fondo, es más importante, ni pueden juzgarse de forma aislada.

En la vida, cuando escuchamos hablar a una persona ante un auditorio, no disociamos mentalmente entre *cuán bien habla* y *cuán bueno es su contenido*. Forma parte de un *todo* que nos persuade, o no. Y en un debate, con los jueces que tienen que decidir *quién tiene más razón*, la situación es exactamente la misma.

El proceso de toma de decisión del resultado de un debate busca establecer qué equipo ha sido más persuasivo en sus intervenciones. Ello se traduce en qué equipo ha demostrado que sus argumentos son más verdaderos y/o importantes en el debate y que éstos han quedado mejor probados (o que hay, en fin, más razones para creérselos). Sin embargo, en esa tarea de determinar qué argumento o argumentos han sido más

persuasivos, la tarea del juez es —en gran parte— inherentemente subjetiva: si la forma de exponer un argumento es mejor *(forma)*, aunque sea el mismo argumento *(fondo)*; el juez, probablemente, le otorgará más valor. Le habrá convencido más.

El objetivo de ambos equipos es, pues, ofrecer a los jueces una explicación que lleve a aceptar o a rechazar sus consideraciones sobre la pregunta del debate. Para ello, junto a tu equipo, deberás valerte de recursos formales y de fondo; pero debes entender ambos como elementos indisociables. Los dos son indispensables, de manera conjunta, para influir en la decisión del juez.

En otras palabras: si hay un equipo *mejor* en forma y sus discursos son mucho más *bonitos*, y otro mejor en fondo, y sus discursos son mucho más sólidos, no hay una respuesta correcta para determinar si debe ganar uno u otro. Ganará el que, conjuntamente, haya persuadido más a esa persona que está escuchando y que tiene que esforzarse para determinar un justo ganador.

Por eso, un equipo que no tenga una línea argumental sólida, veraz y desarrollada no podrá valerse de un uso correcto de la voz, los silencios o el contacto visual para ganar. Ni tampoco al revés, porque no conseguirá conectar con su audiencia, y la perderá por el camino.

En resumen, y para que lo subrayes con un color especialmente llamativo: **el fondo y la forma son parte de un todo, no se juzgan por separado, sino en conjunto, como una unidad que es, o no es, capaz de persuadir. Fondo y forma, los dos, son los que tienen que definirte como debatiente.**

Una cuestión importante para terminar: hay que estar cómodo con no ganar

De esa premisa que acabo de explicar: que serás un buen debatiente y ganarás muchos debates si consigues controlar, con todas las técnicas que voy a contarte a partir de ahora, tanto la forma como el fondo; es de la que parte el resto de este libro.

Sin embargo, antes de embarcarnos definitivamente en dicha misión, me gustaría compartir contigo una reflexión adicional —relacionada con esto de ganar y perder a la hora de debatir—, que considero de importancia superlativa.

En ocasiones, tus compañeros y tú vais a ser el mejor equipo. Vais a utilizar todas las técnicas de persuasión habidas y por haber. Vais a ser retóricamente brillantes, y vais a demostrar por qué vuestros argumentos son mejores y más relevantes para el debate que los del contrario. Vais a refutar cada una de las líneas de lógica del equipo contrario y, aun así..., vais a perder.

Porque el debate —por mucho que intentemos ser justos—, como tantas otras cosas en la vida, no deja de ser una actividad subjetiva. Los jueces, que son seres humanos como tú, a veces opinarán que no fuisteis tan persuasivos como creíais. Opinarán que el equipo contrario lo fue más. Y otras, quizá, se equivocarán, como nos equivocamos todos.

De hecho, por pura estadística, es probable que pierdas muchas más veces de las que ganes. A veces estarás de acuerdo, y a veces no.

Pero es extraordinariamente importante que aprendas a convivir con ello. Que entiendas que en la derrota hay mucho más aprendizaje que en la victoria, y que como suele decir uno de los debatientes más brillantes que ha tenido nunca España (Javier Alberite, dos veces subcampeón del mundo de debate): «A veces se gana, y a veces se aprende».

Disfrutarás mucho más de la actividad. Disfrutarás mucho más de los debates, y a largo plazo crecerás mucho más. Porque no es tan importante ganar debates como lo que ganas en el camino.

Algunos de los debatientes a los que más admiro nunca han ganado un torneo importante. La pareja de debatientes más espectacular que he visto debatir —un equipo de la Universidad de Tel Aviv— no consiguió ganar el mundial de debate (en inglés) pese a que durante años fueron siempre los mejores. Influye la subjetividad, la suerte... Al final, lo importante no es sólo la meta, sino el camino. Y todos esos debatientes, como yo, compartimos contigo esta reflexión que considero fundamental: si enfocas

el debate como una actividad exclusivamente para ganar o perder, tu experiencia será menos satisfactoria, menos enriquecedora y menos duradera.

Enfócalo como una actividad en la que intentar dar siempre la mejor versión de ti mismo. Eso, y no otra cosa, es lo que queremos compartir contigo en estas páginas.

Lo más importante: claves del capítulo

Las ideas más importantes de este capítulo, para que las atesores con cariño, son las siguientes:

- La forma es la calidad con la que un orador expone en público o ejecuta un discurso. El *cómo* lo hace.
- El fondo es el contenido de una intervención. La calidad y profundidad de las ideas. El *qué* decimos.
- Ganará un debate el equipo que conjuntamente —a través del fondo y la forma— consiga persuadir a los jueces de que sus argumentos son más ciertos y relevantes para posicionarse a favor o en contra de la pregunta del debate.
- No se ganan o se pierden debates por ser mejor o peor que el equipo contrario en forma o en fondo. No es suficiente hablar mejor en público, ni tener mejores ideas. Los debates se juzgan de forma holística: quién ha convencido más (entre otros, a través de la forma) de que sus argumentos eran mejores para contestar a la pregunta planteada.
- Ganar la meta no es lo más importante. Nunca es lo más importante. Lo más importante es siempre el camino. Para disfrutar del debate, debes aprender a estar cómodo con que otros (que normalmente sabrán más que tú), a veces, no coincidan con tu criterio.

Cómo practicar las habilidades más importantes de este capítulo. Ejercicios

Para poder entender más a fondo las ideas que te he planteado en las últimas páginas, te propongo tres ejercicios que mejorarán tu comprensión sobre quién debe ganar o perder un debate, y qué factores influyen en ese proceso.

Ejercicio 1: juzgar a otros, esencial para comprender «el otro punto de vista»

1. Junto con algunos compañeros, preparad —para debatir sobre ella— la siguiente pregunta: «¿Si fuera científicamente posible, deberíamos optar por prolongar indefinidamente nuestra vida?».
2. Dividíos en tres grupos: 1) equipo a favor, 2) equipo en contra, y 3) jueces.
3. Que a los que les haya tocado ser debatientes hagan un pequeño debate (dos intervenciones para cada lado, a favor y en contra), mientras los jueces les juzgan intentando aplicar las ideas compartidas en este capítulo.
4. Al final del debate, los jueces deben dar un *feedback* a los debatientes e intentar justificar por qué han llegado a la decisión de que un equipo ha sido superior al otro.
5. Después, cambiad los roles para que todos podáis desempeñar el papel de juez.
6. Comentad entre vosotros si —antes de escuchar la decisión de los jueces— pensabais que ése sería el resultado o no, y por qué.

Ejercicio 2: juzgar a grandes debatientes. ¿Qué opinas?

1. En el siguiente link <https://youtu.be/3dHW1UKwT3w> puedes encontrar la final de 2017 del Torneo Nacional de Debate Universidad Francisco de Vitoria en la que se enfrentaron el equipo de la Universidad San Pablo CEU y el equipo de la Universidad Pontificia Comillas (ICADE). También lo encontrarás si buscas en YouTube: «XII Torneo Nacional de Debates - Debate final y clausura».

2. Tomando las notas que consideres necesarias, evalúa qué equipo ganó el debate en tu opinión. Puedes ayudarte de la siguiente tabla de valoración:

Criterios
1. ¿El equipo respondió bien a la pregunta del debate?
2. ¿Los argumentos fueron bien desarrollados a lo largo de las intervenciones del equipo?
3. ¿Consiguió probarse la veracidad de los argumentos más allá de una duda razonable?
4. ¿Los razonamientos utilizados fueron serios y estructurados?
5. ¿Los argumentos estuvieron respaldados por evidencias que probaran su veracidad?
6. ¿Los argumentos expuestos por el contrario fueron refutados de manera convincente?
7. ¿Los oradores fueron naturales y expresivos?
8. ¿Los discursos del equipo tuvieron comienzos cautivadores y finales contundentes?
9. ¿Se dominaron el contacto visual y la gesticulación?
10. ¿Se dominaron la voz y los silencios?

3. El jurado de la final, compuesto por cinco jueces de gran experiencia, no llegó a una decisión unánime y tuvo que votar. El resultado fue 3-2. ¿En qué lado hubieras estado tú?

Ejercicio 3: ¿qué elementos de los discursos te parecen más persuasivos?

1. Utilizando el mismo debate que antes, vuelve a ver los dos discursos que más te hayan gustado y apunta las cinco características más persuasivas de cada discurso y qué crees que hacen que sean los mejores.
2. Una vez hecho eso, vuelve a ver esos mismos turnos y ahora intenta pensar qué cinco aspectos se podrían haber mejorado.
3. Guarda esas notas en tu cuaderno de debate para poder aplicar todo ello en tu próximo debate.

SEGUNDA PARTE

La esencia del debate académico

Una vez que hemos analizado en los capítulos anteriores las bases del debate académico, cómo funciona, sus reglas básicas y cómo deciden los jueces —en términos generales— quién ha de ganar un debate; quiero abordar contigo en los tres próximos capítulos la esencia del debate: lo más importante a la hora de debatir, lo que define a un gran equipo debatiente o a un gran debatiente.

- En el capítulo 3 te hablaré sobre un recurso fundamental para todo debatiente que se precie: el control de la oratoria persuasiva. El arte de hablar bien en público, y hacerlo de forma eficaz. En concreto, analizaré contigo cómo puedes aprovechar la ejecución de tus discursos para ser un debatiente que impacte más en sus jueces, y que eleve el nivel de sus discursos a la categoría de «inolvidables».
- En el capítulo 4 trabajaré contigo en detalle la otra cara de la moneda: el control del fondo argumental. Cómo construir en tus debates un fondo argumentativo que consiga convencer a los jueces de que la postura de tu equipo es más acertada que la del equipo contrario. Te detallaré la esencia de la argumentación y de la refutación como herramientas para probar exhaustivamente tus argumentos, y combatir los del equipo rival.
- En el capítulo 5, para terminar, analizaré en detalle contigo cómo la estructura de tus discursos será clave para el éxito del fondo y de la forma: un orador ordenado y estructurado hace llegar sus mensajes de

manera más eficaz, y consigue un mayor impacto en aquellos que le escuchan.

Con este bloque nos adentramos en las tripas del debate académico y de sus herramientas más importantes. ¡Veámoslo!

3

La forma: persuadir con la oratoria

El día 3 de enero del año 2016 se celebró en Tesalónica (Grecia) la final del Campeonato del Mundo de Debate (en inglés) de ese año. El evento de debate de competición más grande y prestigioso del mundo. La pregunta del debate —en una traducción muy libre— invitaba a reflexionar sobre si estaría justificado que la gente con menos recursos de todo el mundo organizara una revolución para luchar contra el orden establecido.

El primer orador del debate, el australiano Bo Seo, de la Universidad de Harvard, se levantó y tras una larga pausa, delante de mil quinientas personas, comenzó su discurso:

> Estimados jueces:
>
> La gente con menos recursos de todo el mundo, sin importar el sitio concreto en el que viven, lo hacen en la actualidad bajo una profunda dictadura.
>
> Viven bajo una dictadura conocida como la falta de alternativas. Encadenados por capital injustamente adquirido, limitados por la nobleza terrateniente que no tiene otro incentivo que perseguir sus propios intereses, y constreñidos por el hecho de no poder preocuparse de otra cosa que de su mera subsistencia.
>
> Son incapaces, por culpa de esa dictadura, de alcanzar el derecho a la libertad y a la autodeterminación que, desde nuestro equipo creemos, es intrínseco a la condición humana.

Una introducción de 45 segundos en los que, con una ejecución perfecta, consiguió que a todas y a cada una de las mil quinientas personas que le escuchaban se les pusieran los pelos de punta. Un contacto visual impecable, unas pausas estratégicamente introducidas que reforzaban el impacto de su mensaje y un tono de voz fuerte y convincente... Comenzaba así el que, probablemente, sea el discurso de debate más conocido del

mundo por debatientes que, como tú, tienen interés en mejorar sus habilidades. Apenas una hora después, su compañero (Fanele Mashwama, natural de Suazilandia) y él eran campeones del mundo de debate.

Ese discurso, además de un *fondo* brillante, tenía una oratoria extremadamente potente. Acompañaba perfectamente al mensaje y, por los motivos que te he contado en el capítulo anterior, ayudó a que el equipo de Harvard persuadiera al panel de jueces y ganara ese debate (y, con ello, aquel campeonato del mundo).

¿Qué tuvo aquel discurso que lo elevó a la categoría de memorable? Pues, precisamente, lo que voy a intentar transmitirte en este capítulo. Una oratoria persuasiva. Un control de la *forma* que ayudó a que su *fondo* fuera inolvidable.

De eso precisamente quiero tratar contigo para comenzar tu aventura como gran debatiente.

¿Por qué los buenos debatientes son también grandes oradores?

Antes de comenzar con esta aventura por la oratoria, una brevísima reflexión.

Quizá te preguntes cómo puede ser que en un ejercicio —el debate— que valora, en esencia, quién ha provisto a los jueces de mejores razones para creer en una postura concreta (es decir, que valora qué *fondo* de los dos ofrecidos por los equipos es el mejor) sea tan importante que ese *fondo* sea presentado con la mejor *forma* posible.

La respuesta te la he avanzado en el capítulo anterior: la ejecución del mensaje es, siempre, lo primero que percibe tu audiencia. Es lo primero que ven y analizan (inconscientemente) tus jueces. Es lo que va a determinar si escuchan tus argumentos con proactividad o con tedio, si se escuchan con emoción o con aburrimiento. Una buena oratoria es, en fin, el envoltorio perfecto para una buena argumentación. Por eso, como también te he avanzado, los mejores debatientes empiezan siempre por controlar al máximo su capacidad para persuadir mediante la oratoria. A través de su ejecución.

Por ponerte un solo ejemplo: los últimos tres mejores oradores universitarios del mundo en castellano (premio que se otorga al debatiente que más puntos ha obtenido individualmente en el campeonato del mundo de debate) han sido también, en algún momento, campeones del mundo de debate (elevándose con ello, no sólo a nivel individual sino, lo que es mucho más importante, junto con sus compañeros, al nivel de equipo más reconocido en el debate mundial en ese año).

En mi caso concreto, esta habilidad (la oratoria persuasiva) fue lo primero que interioricé en mi carrera como debatiente. En el mundial de debate de México, del que te he hablado en páginas anteriores, mi entrenamiento sobre el *fondo* era algo inferior al de muchos de mis compañeros. Era de los debatientes más jóvenes del torneo, y muchos habían podido estudiar y trabajar más que yo el contenido. Sin embargo, gracias a mi etapa como debatiente preuniversitario tenía una buena capacidad de ejecución del mensaje. Eso me permitió quedar quinto mejor orador del campeonato del mundo en ese año 2014 (título que obtendría otro español, Gonzalo Alonso).

Y esa misma habilidad, la oratoria persuasiva, junto con un intenso y prolongado trabajo en equipo con mi compañero para mejorar el *fondo*, fue lo que permitió que en los años 2015 (en Colombia), 2016 (en España) y 2018 (en Guatemala) pudiera obtener el título a mejor orador del Campeonato Mundial de Debate en castellano. De igual modo, fue en buena medida esa habilidad la que nos ayudó a Javier y a mí a conseguir ese mismo título en el campeonato del mundo en inglés (EFL) en los años 2019 y 2020 respectivamente.

Desde esa óptica me gustaría que partiera tu lectura de este capítulo: recuerda que la base, el sustento y la esencia de tu persuasión será siempre *qué dices*. Tus motivos, tus argumentos, tu fondo. Ello será lo que influirá nuclearmente en tu capacidad de persuadir a los jueces. Pero (y es un pero importante) si consigues acompañar a ese *qué* de un *cómo* persuasivo, tendrás el doble de posibilidades. Por eso es tan importante.

La oratoria: ¿cuáles son las claves para una ejecución persuasiva?

Hecha esta breve reflexión sobre la importancia de la forma, toca preguntarse, en primer lugar y para comenzar a dominarla, ¿qué es, en realidad, la oratoria?

Si buscas un buen manual de oratoria —hay muchos—, probablemente, encuentres definiciones de lo más profundas y detalladas. «Discursos elaborados según las reglas de la retórica», «conjunto de normas que deben usarse para dar belleza al discurso», «conjunto de elementos que convierten un discurso en atractivo». Todas ellas son perfectamente válidas y completas, y son fruto del estudio del «arte de hablar bien en público» de muchísimos autores, durante siglos.

Y es que la oratoria —el arte de hablar bien en público— data de tan antiguo como la palabra. Las *polis* griegas tenían un espacio público, el ágora, concebido para el debate político y la asamblea de los ciudadanos donde la oratoria y la retórica tenían un papel fundamental. Aristóteles dedicó a esta última su famoso tratado sobre persuasión, que acumula ya casi 2.500 años de antigüedad. Y, en fin, por poner un último ejemplo, uno de los oradores más reconocidos y estudiados mundialmente, Cicerón (y sus catilinarias), vivió en el siglo I a. de C.

Sin perjuicio de ello, en las próximas páginas —que no pretenden, en absoluto, ser un manual de oratoria— intentaré aproximarte a tan noble y estudiado arte desde una perspectiva considerablemente más práctica y orientada al debate (sin dejar de recomendarte que, por supuesto, leas y estudies también, tanto como puedas, esos manuales y esos clásicos).

Para ello, déjame plantearte una pequeña pregunta. Imagina que en la breve historia que te he transmitido al principio del capítulo, tú hubieras sido el juez de esa final. ¿Qué crees que hubiera influido para que tu vello también se erizara? ¿Qué elementos crees que influyen para que la gente te escuche con mayor atención?

Pese a que la respuesta no es sencilla, y pese a que lo más cierto es que la respuesta correcta es *depende* (para cada persona, lo que más influye variará en función de gustos, experiencias y otra decena de variables), también es cierto y verdad que esos *aspectos* que influyen pueden concentrarse —a grandes rasgos— en dos grandes grupos: el lenguaje

verbal y el lenguaje no verbal del orador. Lo que un orador transmite con su voz y lo que transmite con el resto de los elementos que su audiencia puede percibir y procesar, muchas veces, de forma automática e irracional.

Variable 1. El lenguaje verbal: la clave en el control de las sensaciones

La primera de esas dos variables —el lenguaje verbal— no es otra cosa que todo lo que un debatiente como tú puede hacer gracias a su voz y al control de ésta. Las emociones que puede generar, cómo puede guiar a la audiencia a través del mensaje y cómo puede aprovechar los elementos de ésta para que las ideas impacten más.

Más en concreto, en el aspecto práctico y de debate, hay dos destrezas en las que quiero detenerme y sobre las que deberás trabajar: 1) el control del volumen y el ritmo de la voz y 2) el control de los silencios.

Piensa que las personas que van a escucharte —en un debate, pero también en la vida en general cuando tengas la ocasión de hablar en público — no podrán estar atentas siempre, al ciento por ciento, a lo que dices. Dependiendo de su memoria, recordarán un 30 por ciento, un 50 por ciento... Pero definitivamente no van a recordar todo lo que dices.

Por eso es importantísimo para ti usar la voz —y los recursos que ésta te ofrece y que inmediatamente analizaré contigo— para dirigir y guiar a la audiencia, a los jueces, para que recuerden más, recuerden lo más importante, y lo recuerden con mayor intensidad.

I) EL CONTROL DEL VOLUMEN Y DEL RITMO DE LA VOZ: CLAVES EN LA PERSUASIÓN

El volumen de la voz —cuánto lo elevas o reduces en función del momento concreto del discurso en el que te encuentras, o en qué nivel lo mantienes— y el ritmo al que hablas —más acelerado, más pausado, cuándo y por qué —; son clave para conseguir un máximo impacto de tus ideas.

Sobre ello, hay cinco consejos fundamentales que quiero compartir contigo:

1. *Evita la monotonía*

Piensa en una conversación normal con tu grupo de amigos. Si alguien habla todo el rato con el mismo volumen o ritmo de voz, de manera monótona y sin variación alguna, lo más probable es que todos dejéis progresivamente de prestar atención. No porque no os interese, o porque ese amigo no sea de vuestro agrado, sino porque vuestra capacidad para permanecer atentos a algo monótono —como la de todo ser humano— es marcadamente limitada.

Con tus jueces, ocurre exactamente lo mismo. Si todo tu discurso se transmite con una misma entonación, un mismo volumen y una misma velocidad, los jueces —eventualmente— desconectarán.

Por eso es importante que en tu discurso —en los momentos correctos y con una intención concreta— haya variaciones que mantengan su atención. Que les inviten a mantenerse conectados.

2. *Acentúa el volumen de tu voz en los momentos más importantes de tu mensaje*

En esa misma conversación con tus amigos, si de repente la persona que está hablando sube la voz y dice: «Y ésta es la parte más increíble». Probablemente, todos recuperéis la atención y escuchéis con más ganas lo que viene después.

Y el motivo es muy sencillo: nuestro cerebro reacciona ante la subida de volumen, se presta más atención y atendemos más a lo que se dice en ese momento y los siguientes, en la creencia de que esa subida de volumen lleva aparejada una mayor importancia.

Así, a la hora de enfrentarte a un debate, entender esto es crucial: ¿Qué parte quieres que recuerden más tus oyentes? Pues, evidentemente, aquellas que sean más importantes para ti. El dato fundamental. El título de los argumentos que vas a utilizar. El caso que ejemplifica todo lo que dices. El mensaje fundamental de tu exposición. Ser capaz de controlar este recurso te permitirá dirigir el foco de atención de tus jueces. Si enfatizas sobre lo importante, conseguirás que atiendan más justo en los momentos en los que más lo necesitas, y conseguirás que ese 50 por ciento de información que recuerden de manera más vívida esté alineado con tus intereses.

Obviamente, ello no significa gritar. Ni hablar a un volumen que resulte desagradable. Significa que, con respecto a tu volumen medio de exposición, en aquellas partes que consideras más relevantes proyectes más la voz, aumentes —dentro de lo razonable— la intensidad, y que eso sirva —de manera natural y automática— para despertar una mayor receptividad de tus oyentes.

Por oposición a lo anterior, en los momentos que no tengan tanta relevancia (¡no todo puede ser importante!) mantén una voz firme y segura, pero a un volumen menor que te permita seguir variándolo cuando lo necesites.

3. *Reduce el ritmo con el que hablas para remarcar la importancia*

Con la misma intención —remarcar la importancia de cuestiones claves de un discurso—, es importante no pasar «demasiado rápido» por ideas o cuestiones que puedan ser muy relevantes: reducir la rapidez con la que transmites una idea para, idénticamente al punto anterior, llamar la atención y permitir una mejor comprensión.

Recuerdo que esta idea (o, mejor dicho, el no aplicarla) nos costó a Javier y a mí —entre otras poderosas razones— perder las semifinales del Campeonato Mundial de Debate (CMUDE) celebrado en Córdoba (España), en el año 2016. Las semifinales enfrentaban a un equipo de la Universidad Autónoma de Madrid (compuesto por Guillermo Serrano y Juncal León, en la actualidad reconocidos formadores y jueces de debate, entre otros, de la Liga CICAE-UCJC), un equipo de la Universidad del Rosario de Colombia (compuesto por Paula Ovalle y Ángela Parra), un equipo de la Pontificia Universidad Católica de Perú (Fernando Tincopa y Diego Mera) y nosotros, el equipo de la Universidad Pontificia Comillas.

Yo tenía el último turno del debate, y tenía que refutar las ideas principales expuestas por los demás equipos. Sin embargo, lo hice demasiado rápido —creyendo que sería suficiente y sin darle la necesaria profundidad— y queriendo centrarme en explicar la importancia de nuestros argumentos. Días después, al comentar el debate con los jueces, muchos de ellos coincidieron en una idea: «Las

refutaciones que hicisteis eran buenas, pero pasasteis tan rápido y superficialmente por ellas que no les pudimos dar la importancia que, a lo mejor, expuestas de otra forma hubieran merecido».

Ese error —producto muchas veces de los nervios y de la agitación del momento— es uno de los más recurrentes de los debatientes: quitarle relevancia a lo que se dice, tratándolo rápido, como si quisiésemos «quitárnoslo de encima».

Si lo pensamos con detenimiento, el consejo es obvio: en aquellas partes en las que quieras que las personas que te escuchan presten una mayor atención, tendrás que facilitárselo. Y una buena forma de hacerlo es no «correr» por encima de las ideas, sino permitir que se procesen con calma y se interiorice su importancia. La idea clave, el mensaje nuclear: dilo tranquilo, deja que los jueces lo apunten, y no le restes valor tú mismo a una cuestión que podría ser esencial.

4. *Reduce el ritmo con el que hablas para facilitar la comprensión de cuestiones complejas*

Con una lógica muy similar a la del punto anterior, es importante entender que el ritmo no sólo permite dar más relevancia a las partes importantes. También permite que las partes complejas sean entendidas mejor.

Igual que cuando tu profesor de Lengua, Matemáticas, Estadística, Cálculo o Derecho internacional te explica un concepto complejo y ruegas hacia tus adentros que vaya más despacio porque si no es imposible entenderlo, tu auditorio agradecerá que sobre aquellas cuestiones que resulten más complejas reduzcas el ritmo expositivo para permitir más tiempo para interiorizar la idea.

Piénsalo así: has preparado ese tema de debate durante un mes. Has estudiado ese discurso durante semanas. Conoces las fuentes al detalle, y has repasado en muchas ocasiones cómo contar esa idea. Sin embargo, la persona que te escucha y que te juzga, muy probablemente no la habrá escuchado antes. Será la primera vez que se enfrente a esa idea, y no habrá tenido la oportunidad de reflexionar sobre ella. En

consecuencia, ayúdale a entenderla mejor identificando qué partes de tu discurso tienen una lógica más compleja, y en ellas, explica las ideas con mayor detenimiento.

5. *Amolda el volumen y el ritmo de lo que dices para, conjuntamente, crear una sensación determinada en la audiencia*
   Hace pocos meses juzgué la final de uno de los torneos de la Liga de Debate CICAE-UCJC. La pregunta de debate era: «¿Debería España implementar una baja de paternidad obligatoria de 16 semanas para ambos progenitores?».

La persona que realizaba el discurso de conclusión para el equipo a favor, cuando estaba a punto de terminar su discurso (el cronómetro marcaba aún 20 segundos) hizo una pausa marcada, bajó la voz —hasta entonces intensa y segura— y el ritmo del discurso y dijo:

> Esta medida no es necesaria para unas pocas personas, ni para los próximos meses.

De nuevo, se detuvo unos segundos, y todavía más lento y con una voz que rogaba empatía, terminó:

> Esta medida es para todos. Para esta generación y todas las que están por venir. Votad por el equipo a favor.

Los cinco jueces que nos encontrábamos allí tuvimos lo que muchos expertos en oratoria denominan un *efecto WOW*. Soltamos los bolígrafos y pensamos para nuestros adentros: «¡Qué manera de terminar!». La clave estuvo, sencillamente, en cómo jugó con estos dos elementos —ritmo y volumen— para generar una sensación en nosotros.

Si lo piensas, estamos más que acostumbrados a la herramienta a la que recurrió esa debatiente para aumentar su capacidad de persuasión. De hecho, la usamos infinitas veces en nuestro día a día. Cuando en una comida familiar le transmitimos a nuestros parientes qué tal ha ido la semana, y queremos transmitir sensación de agobio, lo hacemos rápido para generar esa idea de intensidad: «Pues todo el día de arriba para abajo, el

lunes hice esto, el martes esto otro...». Sin embargo, si queremos transmitir aburrimiento, lo hacemos justo al revés. Lento y tedioso: «No te creas que mucho..., el lunes estuve en casa..., el martes fui un rato al gimnasio...».

Porque con ese valioso recurso —nuestra voz— somos capaces no sólo de transmitir sentimientos, sino de generar emociones. Aplicado a tus debates: si piensas que en un punto concreto sería bueno para tu discurso generar una determinada sensación (agobio, rapidez, calma, intensidad...), piensa qué ritmo y qué volumen puedes imprimirle a tu voz para que tal sensación sea transmitida junto con tu mensaje.

En definitiva, usa tu voz para dirigir al público hacia lo más importante, hacia lo que más quieres que recuerden, y hacia la sensación que quieres que tengan. No hables sin más: intenta preguntarte para cada parte de tu intervención por qué estás diciendo las cosas del modo en que las estás diciendo, y si te podría generar más valor decirlas de otra forma.

Quien controla su voz, controla lo que ésta genera. No lo olvides.

II) El uso de los silencios: un fundamento esencial para todo discurso

Y por oposición al primer bloque de lenguaje verbal —qué hacer con tu voz cuando estás hablando—, la segunda parte del lenguaje verbal está compuesta por la otra cara de la moneda: qué hacer cuando no estás hablando. Qué hacer con las pausas de tu discurso, y cómo hacer que le den valor a tu intervención.

Dice un viejo proverbio (que muchos atribuyen a Arquímedes, pero que confieso no haber encontrado una fuente original que lo confirme) que: «El que sabe hablar, sabe también cuándo callar»; y en el contexto de un debate, eso no puede ser más acertado.

Y es que, al igual que el control que ejercemos sobre nuestra voz nos ayuda a dirigir la atención y dar impacto a nuestros mensajes, nuestros silencios contribuyen con la misma eficacia a esa tarea. En concreto, puedes usarlos —entre otras muchas— de las siguientes formas:

1. *Antes de un mensaje importante, para generar expectativa sobre lo que viene después*

En uno de los primeros juicios que tuve oportunidad de presenciar cuando empecé mi carrera como abogado, recuerdo con nitidez que cuando llegó el momento de las conclusiones orales, el abogado (un gran orador) comenzó diciendo: «Señoría, como decía Ortega y Gasset: no es esto, no es esto...». Inmediatamente después, se detuvo. Dejó pasar un segundo, dos segundos..., el juez le miraba atento, expectante. Cuando tenía toda su atención, continuó: «No es esto lo que, en buen derecho, la parte contraria puede pretender». El juez esbozó una pequeña sonrisa.

Esa pequeña pausa le sirvió a ese abogado para captar toda la atención de su interlocutor. ¿Por qué? Pues porque a los seres humanos nos consume la intriga. Leemos *spoilers* sobre las series que vemos, leemos la última página del libro antes de empezarlo para ver cómo acaba... y lo mismo nos sucede cuando escuchamos hablar a alguien. Si alguien está contando algo que nos interesa y, de repente, se hace un silencio... ¡Nuestro interés aumenta! Nos predisponemos, expectantes, a escuchar la siguiente parte del mensaje.

Durante esos segundos de pausa, el juez se preguntó para sus adentros: «¡Entonces ¿qué es?!».

En tus discursos y en tus debates, tus interlocutores reaccionarán de forma muy similar. Si introduces una pequeña pausa antes de un dato importante, de una refutación inteligente..., recordarán más lo que viene detrás de ese silencio. Por eso, las pausas también te ayudarán a conducir la atención.

2. *Después de un mensaje importante, para generar reflexión*

Si vuelves al comienzo de este capítulo y relees el comienzo del discurso del orador de la Universidad de Harvard, verás que su introducción terminaba así:

> (...) Son incapaces, por culpa de esa dictadura, de alcanzar el derecho a la libertad y a la autodeterminación que, desde nuestro equipo creemos, es intrínseco a la condición humana.

Justo después de pronunciar la última palabra de ese párrafo, y valiéndose de esta técnica, introdujo una pausa de varios segundos antes de continuar con su discurso. Sabía lo poderoso que era su comienzo, y quería que su impacto fuera el mayor posible.

Y es que un silencio introducido después de una idea-fuerza permite que aquel que la escucha tenga unos segundos para reflexionar. En pocas palabras: los silencios pueden permitir a tu audiencia «saborear» lo que has dicho. Así que, si crees que una parte concreta de uno de tus mensajes tiene una significación especial, «envuélvela» con un buen silencio que la haga llegar más lejos.

3. *Después de un mensaje complejo, para facilitar la comprensión*

Y si bien es cierto que, introducidos después de una idea, los silencios permiten «disfrutar» de ésta, es todavía más cierto que permiten también comprenderla cuando es compleja.

Como te decía antes, en muchos foros y en muchos debates, tú dominarás mejor el contenido que tu audiencia. Por eso, cuando sepas que hay ideas complejas, además de reducir el ritmo, permite unos segundos para que las ideas puedan ser procesadas.

Eso es especialmente importante cuando una idea es «condición» de las siguientes. Esto es, si un determinado razonamiento de los que vas a hacer es premisa fundamental para entender los siguientes, no quieras pasar sobre él sin que haya sido del todo comprendido. Generarás confusión, y una menor probabilidad de que la gente conecte con tus siguientes ideas. En consecuencia, detente después de ideas complejas. Deja a tu audiencia procesar lo que has dicho, y cuando eso haya sucedido, continúa.

4. *Entre distintas ideas, para marcar que son distintas*

Como en toda historia podemos encontrar —casi siempre— una introducción, un nudo y un desenlace, en todo discurso o intervención en público podremos encontrar también —por motivos imperiosos que tendré la oportunidad de analizar contigo en sucesivos capítulos—

diferentes partes. A veces esas partes serán distintas ideas, otras serán bloques temáticos, y otras serán distintos argumentos... Pero, en fin, en un discurso siempre podrás distinguir partes bien diferenciadas.

O al menos ésa es la teoría. Porque, aunque eso sea lo óptimo, y así diseñan la gran mayoría de los oradores sus intervenciones..., lo cierto y verdad es que muchas veces, al escuchar la ejecución final de su intervención, es difícil adivinar esas partes o bloques. El discurso parece simplemente un *todo* en el que es difícil distinguir ideas, y el orador parece querer conectar todo con todo. Lo anterior hace que sea más difícil seguirte. Complica la comprensión y reduce tus posibilidades de persuasión.

Por eso resulta de extraordinaria utilidad aprovechar los silencios para remarcar a la audiencia las transiciones entre unas partes y otras de tu mensaje. Ello ayuda a que ellos también hagan la transición y puedan acompañarte a la siguiente parte o sección de tu intervención.

La aplicación de lo anterior a tus debates es sencilla: entre el fin de un argumento y el comienzo del siguiente, podrás introducir un silencio que permita al juez comprender que tus críticas al primero de ellos ya han cesado, y que ahora te centrarás en el segundo. O entre tu comienzo cautivador y tu primera idea. O incluso entre tu conclusión y tu final. En fin, los silencios te facilitarán guiar a la audiencia a través del discurso y, con ello, maximizarán su atención.

5. *Como punto de cambio de ritmo o volumen*

Si buscas en tu plataforma favorita el comienzo del primer capítulo de la serie *The Newsroom* (o si buscas en YouTube el discurso «América NO es el mejor país del mundo», o en su versión original «Why America is NOT the greatest country in the World, anymore»), verás que el protagonista —Will McAvoy, un reconocido presentador de noticias— realiza un gran discurso defendiendo que Estados Unidos no es ya el país líder del mundo, y que debe darse cuenta de ello para poder volver a serlo.

En la primera parte del discurso (de apenas dos minutos), el periodista habla alterado: con un ritmo de voz acelerado, y un volumen muy intenso. Transmite sensación de enfado. Quiere transmitir la idea de que es incomprensible que mucha gente siga creyendo en esa idílica idea de Estados Unidos como líder, cuando no hay evidencia empírica sólida que lo confirme. En la segunda parte del discurso, sin embargo, el periodista habla mucho más calmado: su volumen es tranquilo, su ritmo sosegado, y trata de transmitir un mensaje de esperanza. Cree que, con un poco de autocrítica, Estados Unidos puede recuperar ese escalafón.

Y si bien todo el discurso es un ejemplo en sí mismo de cómo gestionar la voz —y en particular el ritmo y el volumen—, es especialmente llamativo cómo conecta el orador los dos grandes bloques de su discurso. Justo en mitad de éste, para cambiar el tercio, para realizar esa «variación» de la que te hablaba antes..., introduce un marcado y prolongado silencio.

Eso es justo lo que puedes hacer tú con tus discursos. Cuando quieras realizar cambios de ritmo, cambios de intensidad..., no lo hagas de forma artificial. Detente, permite que tu público note la variación, y entonces procede con la siguiente parte. De nuevo, estarás guiando a tu audiencia hacia el mensaje más relevante para ti.

En suma: quien sabe hablar, debe saber también cuando callar. En tus debates, habla tanto como necesites. Pero no olvides nunca apreciar el valor que genera un silencio.

Variable 2. El control del lenguaje no verbal

La segunda de las variables que son relevantes en un debate a la hora de persuadir mediante la oratoria es el lenguaje no verbal. Lo que transmites con todo aquello que tu oyente puede observar, y que no está intrínsecamente ligado con tu voz.

Algunos estudios científicos —con frecuencia sacados de contexto— muestran que, entre todos los factores existentes, el lenguaje no verbal sería para la audiencia el más importante a la hora de formarse una opinión sobre un determinado orador o mensaje concreto.

Sin importar si es cierto o no —ni si el lenguaje no verbal es la primera, la segunda o la tercera cosa que más influye en tu audiencia—, lo cierto es que es extraordinariamente relevante, y que en muchas ocasiones marca la diferencia entre el éxito y el fracaso de tu persuasión.

El porqué, esto es así, resulta fácil de comprender: aquello que vemos y apreciamos con un simple vistazo es sencillo de procesar y hace que formemos juicios —la gran mayoría de ellos irreflexivos e inmediatos— que marcan nuestra opinión. Por ejemplo, si alguien que nos está hablando lee mucho el papel que tiene delante y no nos mira, probablemente —sin que sepamos explicar bien por qué—, nos convencerá menos. Si alguien está de brazos cruzados mientras le hacemos una pregunta, probablemente nos transmita sensación de estar a la defensiva.

Por todo ello, es importante que, a la hora de debatir, controles tu lenguaje no verbal y lo utilices como una herramienta más de persuasión. En concreto, hay cuatro grandes factores que influirán en la imagen que proyectes en tus discursos: 1) la cara; 2) la mirada; 3) la gesticulación, y 4) el uso del espacio.

I) TU CARA: EL REFLEJO DE LO QUE SIENTES

Seguro que has oído alguna vez ese proverbio que dice que «una imagen vale más que mil palabras». En el debate, su análogo sería «muchas veces, tu cara vale más que mil palabras». Refleja si crees en tus argumentos o no, si sientes lo que dices... Es un reflejo de lo que sientes.

Por eso es muy importante la expresión facial durante tu discurso. Es decir, ¿qué transmite tu cara mientras hablas? ¿Alegría? ¿Tristeza? ¿Seguridad? Y más allá..., ¿qué quiere transmitir?

En relación con esto, hay dos ideas que me gustaría compartir contigo:

1. *Una expresión facial positiva ayuda —en general— a conectar mejor con tu audiencia*
Si piensas en alguno de los políticos de tu país, podrás fácilmente identificar quién —más allá de su ideología— te cae «mejor» o «peor».

Lo sorprendente es que, si le preguntamos eso a un grupo lo suficientemente grande de personas, y éstas consiguen aislar su ideología (es decir, no tener en cuenta su filiación ideológica a la hora de responder si un determinado político les genera una buena o mala impresión), la respuesta suele ser similar. Hay una coincidencia razonable entre aquellos que te generan más simpatía y aquellos que te generan un poco menos de simpatía. Y uno de los principales motivos es por la sensación que esas personas —con su expresión facial— nos transmiten cuando las escuchamos hablar.

Y es que existe, entre los miles de millones de neuronas que hay en nuestro cerebro, un grupo de ellas, las neuronas espejo (neuronas cubelli), que (simplificándolo todo lo posible, y sin aras de ser demasiado exhaustivos) se activan cuando observan una determinada acción en un individuo, reflejando dicha acción en una suerte de «imitación». Por ponerte un ejemplo práctico que seguro que has vivido: que te peguen un bostezo, o que cruces las piernas o los brazos si alguien cerca de ti los tiene cruzados... de eso se encarga este grupo de neuronas.

Entender esto es importante para nuestro éxito como oradores: si nuestra expresión facial es, en general, enfadada, nerviosa o alicaída..., ¿qué sensación generaremos en aquellos que nos escuchan? Pues una simétrica. Nos costará conectar, no habrá empatía, nos creerán menos o se producirá ese fenómeno que le sucede a algunos políticos: no caeremos del todo bien.

Aplicado a tus discursos y tus debates: una expresión facial positiva, confiada y segura transmitirá esa misma sensación a la gente que te escucha. Obviamente, hay situaciones en las que no tiene sentido que muestres una sonrisa (enseguida te hablaré sobre esto). Pero recuerda que la misma sensación que exprese tu cara,

probablemente, surja de manera refleja en la gente que te va a juzgar. No tengas miedo a transmitir confianza con una sonrisa, o con una expresión agradable.

2. *La expresión facial tiene que acompañar siempre al mensaje que estás transmitiendo, lo contrario genera desconfianza*

El 7 de diciembre de 2015 se celebró el debate de candidatos a las elecciones generales españolas que se celebrarían poco después, el 20 de diciembre de ese mismo año. El minuto final (que fácilmente podrás encontrar en internet) del candidato de Podemos, Pablo Iglesias, fue especialmente comentado en los días siguientes por ser rompedor y distinto al de los demás. De hecho, en una tertulia a la mañana siguiente tuve la oportunidad de transmitirle al señor Iglesias lo que te voy a contar ahora.

En esencia, el «minuto de oro» tenía dos partes: una primera, en la que el candidato le pedía a la ciudadanía española que no olvidara determinados acontecimientos negativos que habían sucedido en los últimos años, y otra segunda, en la que le pedía a la ciudadanía que sonriera por algunas situaciones que debían ser motivo de alegría.

Sin perjuicio del análisis del fondo (que cada uno coincidirá o no con su mensaje, en función de sus ideas), es muy interesante ver la expresión facial del candidato a lo largo del discurso.

En la primera parte, su cara reflejaba enfado. El ceño estaba fruncido y transmitía desazón con respecto al mensaje. Eso era muy coherente con el mensaje que estaba transmitiendo: le pedía a la ciudadanía que no olvidara una serie de hechos negativos que para él eran susceptibles de generar enfado. Es decir, quería transmitir sensación de molestia y enojo, y eso era lo que expresaba con su cara. Sin embargo, en la segunda parte su expresión facial apenas varió. Excepto por alguna mínima expresión positiva, el ceño siguió fruncido y las expresiones de molestia permanecieron. Aquello dejó de ser coherente con el mensaje y generó lo que se denomina una *disonancia cognitiva*. El mensaje que transmitía con su expresión facial era distinto del que transmitía a través del contenido.

Este pequeño ejemplo sirve para reflejar bien una idea obvia, pero que muchas veces olvidamos: si nuestro cuerpo o nuestra cara transmiten algo distinto de lo que transmite nuestra idea, se generará en nuestros oyentes una disonancia (no cuadra lo que veo con lo que escucho) que provocará menor empatía, menor receptividad y menor impacto de nuestro mensaje.

Por eso, en tus debates, es importante que recuerdes que, dependiendo de la idea concreta que estés transmitiendo —positiva, negativa, alegre, triste...—, tu expresión facial deberá ser acorde a esa idea. De lo contrario, tus jueces la percibirán con reticencia, y tendrás menos probabilidad de resultar persuasivo.

II) TU MIRADA: UNO DE LOS RECURSOS MÁS PODEROSOS

Si tu cara es el reflejo de lo que sientes y de lo que vas a transmitir, tus ojos y tu mirada son uno de tus recursos más importantes como orador persuasivo.

Con diferencia, el contacto visual es una de las características que más impactan o defraudan de un orador. Si la persona que está dirigiéndose a nosotros mira mucho el texto que tiene delante, o mira al suelo o al techo..., no conectará con nosotros y le daremos —involuntariamente— menor crédito a su mensaje. Porque cuando alguien está hablando y nos mira, podemos ver la convicción en sus ojos. O la falta de ella. Y la sinceridad y la transparencia, o la falta de ellas. Nos encanta poder tener esa información y otorgarle significado. Y cuando no la tenemos, desconfiamos.

Por eso, hay algunos consejos que quiero compartir contigo y que creo que deben presidir el uso de tu mirada en tus intervenciones:

1. *El contacto visual, siempre a los ojos*

   Si alguna vez has leído que «hay que mirar un poquito por encima de la coronilla» o «justo en el entrecejo» o «a un punto fijo al final de la sala», mi consejo —con todo el cariño— es que olvides todos esos consejos. Puede que eso sirva a algunas personas para no ponerse

nerviosas. Pero lo que consigue es una menor conexión con tu audiencia. Por eso, cuando hables en público hazlo mirando a los ojos a aquellas personas a las que quieras persuadir.

2. *El contacto visual, siempre a (todos) los jueces*
¿A quién quieres persuadir en tus debates? ¿Al público? ¿A tu formador? ¿A tus compañeros de equipo? ¿Al equipo contrario?... obviamente no. Tu foco de persuasión, aquellas personas en quienes tienes que centrarte son, naturalmente, tus jueces. Por eso es importante que la gran mayoría del tiempo estés dirigiéndoles a ellos la mirada.

Si el contacto visual nos ayuda a ser más persuasivos porque establece una conexión con el interlocutor, fomenta su atención y ayuda a que el mensaje transmitido impacte más..., está claro que quiero conseguir todo ello con las personas que más me importan. En una reunión de negocios, será con el cliente al que haya que convencer. Pero, en un debate, esas personas son los jueces. Todos los jueces (y no tus compañeros de equipo..., que a ellos ya los tienes convencidos).

Así que, si en un debate estás siendo juzgado por tres personas, no importa que el de la derecha asienta y afirme todo el rato, demostrando con su *feedback* visual que le está gustando lo que dices. No le mires sólo a él. De hecho, mírale menos a él.

Recuerda: dirige tu contacto visual hacia aquellas personas con las que más quieras conectar. Y, si ya lo has conseguido con uno..., tendrás que hacerlo con los demás.

3. *Especial atención a los momentos importantes*
Y si es importante establecer un contacto visual con los jueces el mayor tiempo posible —con las obvias excepciones de aquellos momentos en los que tengas que consultar tus notas, o mirar al equipo contrario porque te estén planteando una pregunta—, es especialmente importante que lo hagas en los momentos claves de tu discurso.

Si un orador está transmitiendo su idea-fuerza, o su mensaje más relevante, y lo hace cabizbajo y sin establecer contacto visual, transmite la sensación (aunque no sea cierta) de no creer en exceso en lo que está manifestando. Por el contrario, si en su refutación más brillante, o en su argumento más sonado, el contacto visual es particularmente bueno..., el juez lo recordará con el doble de voluntad.

En general, con respecto al uso del contacto visual: recuerda que es una herramienta esencial para mantener la atención y aumentar la credibilidad, así que no dejes de aprovecharla —bien orientada— para convencer más.

Minimiza las notas, hazlas más esquemáticas y no pierdas tiempo de persuasión leyendo cosas que podrías contar sin leer.

III) La gesticulación: que acompañe a tu mensaje

El tercer foco de persuasión no verbal —o pérdida de ella— que quiero tratar contigo es lo que, durante un discurso, haces con tus manos: tu gesticulación. Pese a que no centrará la atención de los jueces, es importante que no transmita una sensación de nerviosismo y que resulte natural. En relación con esto, dos cuestiones importantes:

1. *Con carácter general, intenta no llevar nada en las manos*

   Pese a que existe la creencia —más o menos generalizada— de que un elemento externo (como, por ejemplo, un bolígrafo) puede ayudar a reducir los nervios a la hora de exponer, en mi opinión sólo distraerá a tu audiencia. Empezarás a jugar con él, se te caerá, y ese problema que intenta solucionar se verá incluso aumentado.

   En consecuencia, y en la medida de lo posible, intenta no llevar nada en las manos: ni bolígrafo ni papeles. Como excepción a lo anterior, si crees que para ti es útil llevar un papel en el que tengas un esquema de notas, no hay problema en que así lo hagas. Pero es importante que ese papel no sea un folio, sin más. Si llevas un folio, es probable que en momentos de nervios las manos tiemblen y se escuche ese sonido característico de un papel sujetado por una mano

temblorosa. A cambio, como muchas veces hacen los presentadores de televisión, lleva «fichas»: más pequeñas y con más grosor, evitarán ese incómodo temblor.

2. *Intenta ser natural, evita gestos repetitivos o forzados, y acompaña al mensaje*

   No hay mayor éxito en lo que a la gesticulación durante un discurso se refiere, que el hecho de que ésta pase desapercibida. Que tu audiencia no se distraiga por lo que haces con las manos.

   Para ello es importante que tu gesticulación sea lo más natural posible: encuentra una posición cómoda desde la que puedas gesticular, en la que tus brazos no estén ni excesivamente caídos (sensación de pasotismo) ni excesivamente alzados (agresividad), y a partir de la cual puedas acompañar a tu mensaje. Es decir, si en un punto concreto del discurso dices que tienes «dos argumentos», es coherente y natural que el gesto que acompañe a esa afirmación sea que tu mano muestre dos dedos. Si dices «por un lado» y «por otro lado», es natural que las manos acompañen gesticulando hacia un lado o hacia el otro.

   Para terminar, y abonando ese cómodo terreno en el que tu gesticulación no te reste por distraer o llamar excesivamente la atención, evita los gestos repetitivos como, por ejemplo, abrir y cerrar las manos constantemente, o mover las manos todo el tiempo y sin sentido alguno.

IV) EL USO DEL ESPACIO: ALIADO, PERO CON CAUTELA

Finalmente, y para cerrar este apartado de lenguaje no verbal, debo detenerme contigo en una habilidad importante y en ocasiones olvidada: el uso del espacio a la hora de hablar en público y debatir.

En tus debates, la gran mayoría de las ocasiones tendrás un atril o una mesa donde dejar los papeles. Y las preguntas que muchos oradores se plantean es: ¿Debo salir del atril? ¿Me muevo por el espacio? Esta vez, la respuesta no es sencilla.

De un lado, grandes debatientes responden a esta pregunta diciendo: «No suma demasiado, y puede que te sea útil estar en el atril para ver la siguiente idea que tienes que contestar. Por lo tanto, no hace falta».

Sin embargo, en mi opinión, esa afirmación es cierta sólo a medias. Efectivamente, estar detrás del atril es útil cuando estás en una parte de tu discurso en la que necesitas estar atento a las notas (porque, por ejemplo, estás refutando un argumento del equipo contrario y no conoces de memoria los detalles). Sin embargo, eso no es suficiente para despreciar lo que aporta un buen uso del espacio a la hora de comunicar. Un orador que sale de su atril transmite una sensación de confianza, seguridad y control sobre su discurso: no depende de sus notas, y rompe el hielo existente entre ese atril y el conjunto de las personas (jueces) que le escuchan.

En consecuencia, y en una aproximación muy aristotélica, creo que la respuesta a esas preguntas es que en el término medio está la virtud.

Usar el espacio es útil, pero debe hacerse cuando va a aportar algo a tu discurso. Ello pasa por los siguientes consejos:

- Define una zona en el espacio en la que cuando proceda te vayas a mover. No demasiado cerca de los jueces, no demasiado cerca del equipo contrario (en ambos casos porque puede resultar incómodo) y de tal manera que no le des la espalda a nadie (a excepción de a tu propio equipo).
- Muévete sólo con sentido; es decir, no te muevas en los momentos en que puedas necesitar consultar tus notas (porque no recuerdes los detalles) o en momentos en los que puedes distraer a los jueces con respecto a lo más importante de tu mensaje. Muévete en transiciones entre ideas, en momentos en los que conozcas bien el contenido, o cuando la relevancia de la literalidad de éste sea menor.
- No te muevas todo el rato, en el uso del espacio se aplica el conocido aforismo de que «lo bueno, si breve, dos veces bueno». Si estás constantemente desplazándote cansarás a aquellos que te observan, y perderás el impacto positivo que había generado tu salida del atril.

En síntesis, de todo esto: usar el espacio es muy útil, pero hazlo de tal manera que no distraiga, no canse por exceso y no reste. Entonces, habrás sumado más puntos a tu capacidad de persuasión.

¿Cómo interiorizar todo ello e incorporarlo en tus debates a largo plazo?

Todos los consejos que he compartido contigo en este capítulo son la esencia de una oratoria persuasiva. Sin embargo, no son sencillos de aplicar e interiorizar de un día para otro, y nadie se convierte en un gran orador sin trabajo y esfuerzo.

Para facilitarte esa labor, quiero compartir contigo cuatro estrategias que en mi caso fueron útiles para desarrollar la capacidad de dar discursos persuasivos.

1. Estrategia 1: piensa antes de ejecutar en cómo quieres hacerlo

Antes de ejecutar tus discursos, piensa qué sensación quieres generar en cada momento y haz indicaciones en tus notas que te sirvan para recordar el registro que quieres usar para conseguir ese objetivo.

Es decir, además de tener unas notas en las que apuntes tus ideas, cuando vayas a dar un discurso (y, especialmente, cuando practiques), utiliza anotaciones y bolígrafos de diferentes colores que te permitan, por ejemplo, remarcar determinadas ideas en las que quieras enfatizar más, o reducir el ritmo, o hacer silencios.

La clave es que no confíes en que llegado el momento «sabrás» que en un determinado punto de tu discurso es útil un poco más de énfasis o un silencio.

Eso sucederá, pero sólo cuando hayas interiorizado el control de tu lenguaje verbal. Mientras tanto, piensa antes de ejecutar, y ayúdate de tus notas para recordar mientras ejecutas los discursos.

2. Estrategia 2: practica exagerando

Imagina que estás preparando una carrera de un kilómetro, y para entrenar todos los días sales a correr un kilómetro con una mochila de diez kilogramos de peso a la espalda. El día de la carrera, cuando vayas sin la mochila, correrás ese kilómetro con mucho menos esfuerzo, porque durante tus entrenamientos practicaste en condiciones más difíciles.

A la hora de entrenar tu lenguaje verbal, podemos hacer una pequeña analogía parecida: coge cualquier discurso que encuentres en internet, o un poema bonito, e imprímelo. Cuando yo practicaba con esta técnica, recuerdo perfectamente los discursos y poemas que utilizaba: el discurso de la película *Armagedón*; el discurso de Al Pacino en la película *Un domingo cualquiera*; el «Poema 20» de *Veinte poemas de amor y una canción desesperada*, de Pablo Neruda, y la «Canción del pirata», de Espronceda.

Aplica la estrategia 1 y piensa dónde quieres hacer inflexiones de voz, silencios y márcalo en tu hoja. Y una vez que lo hayas hecho, ejecuta el discurso o poema. Pero en vez de hacerlo como lo harías normalmente, exagéralo. En vez de hacer silencios de un segundo, hazlos de dos. En vez de hacer una inflexión de voz normal, hazla pronunciada.

La clave está en que aprendas a sentirte cómodo con controlar la voz. Para eso, como cuando corres con mochila..., que no te preocupe exagerar en tu práctica.

3. Estrategia 3: grábate y analiza tus puntos fuertes y débiles

No hay mayor crítico que nosotros mismos, por eso, si queremos mejorar es importante que nos critiquemos (sanamente).

Durante el año que Javier y yo preparamos el primer mundial de debate al que acudiríamos juntos (en el año 2016), una vez a la semana nos grabábamos un discurso y lo subíamos a una carpeta en internet. Pasados unos días, cada uno analizaba sus tres puntos más fuertes y sus tres puntos más débiles, y también los del otro, y discutíamos sobre ellos.

En el discurso que ejecutábamos la semana siguiente, intentábamos prestar atención a esos puntos débiles concretos con la intención de ir mejorándolos poco a poco. En mi caso, por ejemplo, me esforzaba semana a

semana para hablar un poco más despacio (me aceleraba mucho). Vernos en vídeo fue una fuente de mejora muy importante.

Así que no dejes de grabarte. En tus prácticas y en tus debates. Te dará muchísima información sobre cómo lo estás haciendo, y qué te queda por mejorar.

4. Establece un plan de desarrollo de habilidades semanal

Finalmente, de cara a interiorizar todas las ideas que he intentado transmitirte en las últimas páginas, sería idóneo que diseñaras un pequeño plan. Ese plan debe tener tres etapas:

- Primera etapa: detecta en qué aspectos tienes más margen de mejora

  Quizá sepas que utilizas bien el contacto visual y la gesticulación, pero que no tienes una buena capacidad de usar el espacio. Que usas bien el ritmo y el volumen de la voz, pero que no controlas del todo los silencios. O quizá es al revés. En cualquier caso, es muy importante que de todos los grandes bloques que hemos visto sepas cuál es tu nivel y, en consecuencia, en cuál vas a tener que trabajar más.
- Segunda etapa: diseña un plan semanal de ejercicios de tal manera que cada semana entrenes sólo una habilidad

  Evolucionarás más rápido si vas interiorizando cada una de las destrezas que hemos visto de forma progresiva, y no lo intentas con todas a la vez. Además, empieza siempre por aquellas en las que tengas más margen de mejora para que puedas ir puliendo los defectos antes de entrar en fase de perfección.
- Tercera etapa: ejecuta esos ejercicios, observa tu progresión y mantén un registro de ella

  Lo he mencionado desde la introducción: es esencial que en tu aventura como debatiente te acompañe un cuaderno de debate (o un documento de Word, si eres ligeramente más moderno) en el que puedas ir reflejando y escribiendo los aspectos que consideras más relevantes en tu aprendizaje.

Créeme: es horrible aprender algo, olvidarlo y tener que volver a aprenderlo. Tendrás que hacer el trabajo dos veces, o tres, o siete. Así que ten siempre cerca un cuaderno en el que puedas apuntar qué habilidades implementaste en un discurso que te resultaron particularmente persuasivas (tendrás que hacerlas más veces), y cuáles tienes que mejorar. Leer ese archivo un par de veces al mes te ahorrará un valiosísimo tiempo en tu progresión.

Con ello podrás, poco a poco, convertirte en un orador tan persuasivo como Bo Seo, y quizá en unos años ser tú el que erice el vello de los jueces en una final de un campeonato mundial.

Lo más importante: claves del capítulo

Las ideas más importantes de este capítulo, de cara a fomentar tus discursos persuasivos, son las siguientes:

- El sustento y la esencia de la persuasión es siempre *qué dices*. Pero si consigues acompañar ese *qué* de un *cómo* persuasivo, tus posibilidades de persuadir a los jueces serán mucho mayores.
- Las dos grandes variables que afectan a un discurso persuasivo son el control de tu voz (el lenguaje verbal) y el control de los factores ajenos a ésta que influyen en la audiencia (el lenguaje no verbal). Conjuntamente, permiten generar un mayor impacto a tus ideas más relevantes.
- El lenguaje verbal es clave para guiar a tu audiencia a lo largo de tu discurso. Debes servirte de éste, a través de variaciones en el ritmo y en el volumen de la voz, y a través de los silencios, para remarcar las ideas más importantes y facilitar la comprensión del mensaje.
- Además, un buen uso de la voz te permitirá acompañar tu mensaje generando sensaciones en la audiencia: tensión, calma, empatía... Piensa siempre qué sensación debe acompañar a cada momento de tu mensaje y cómo puedes generarla.

- Es fundamental que pienses también —antes de ejecutar tus discursos— no sólo en su contenido, sino en la forma en que vas a ejecutarlos. Piensa dónde vas a hacer silencios, dónde vas a enfatizar, y usa tus notas para recordártelo mientras ejecutas el discurso.
- El lenguaje no verbal es una de las mayores fuentes de impresiones para tu audiencia. Lo que transmitimos a través de él se procesa muchas veces de forma irracional, y puede generar un impacto positivo o negativo difícil de combatir. En consecuencia, debes prestarle especial atención.
- El contacto visual debe ser la piedra angular de tu comunicación: si es eficaz, te permitirá mantener la atención de tus jueces, y conectar especialmente con ellos en los momentos de mayor relevancia para el discurso.
- Por su parte, tu gesticulación y el uso del espacio deben ser coherentes con lo que estás transmitiendo. No abuses de ellos, y utilízalos con sentido: acompañando al mensaje y de tal manera que no distraigan.
- Para practicar todo esto grábate, analiza tus puntos débiles y diseña un plan de ejercicios progresivo en el que puedas ir incorporando, una a una, todas las habilidades que hemos visto en tu repertorio como orador exitoso.

Cómo practicar las habilidades más importantes de este capítulo. Ejercicios

Para que puedas entender más a fondo las ideas que te he presentado en las últimas páginas, te propongo cuatro ejercicios que podrás hacer de manera recurrente para seguir mejorando.

Ejercicio 1: práctica de lenguaje verbal, recita un discurso

Busca en internet el texto del discurso final de Charlie Chaplin en la película *El gran dictador* (1940). Pero no busques el vídeo, eso lo haremos en el próximo ejercicio. Aquí tienes una versión, publicada en la web de la

Consejería de Educación de la Xunta de Galicia: <https://www.edu.xunta.gal/centros/ieschapela/gl/system/files/texto_castela.pdf>.

Imprímelo, y piensa en cómo quieres ejecutar cada parte con relación al lenguaje verbal (dónde tienes que hacer silencios, dónde quieres enfatizar más...).

Una vez hecho eso, anótalo en el papel: subraya, haz notas, rayas, marca lo que quieras o lo que consideres útil para recordarte a ti mismo, cuando vayas a ejecutarlo, qué registro concreto de voz querías utilizar en ese punto.

Cuando estés preparado, ejecuta el discurso y recuerda: practica exagerando un poco. ¡Estás entrenando, y quieres empezar a controlar este recurso!

Ejercicio 2: práctica de lenguaje verbal, compara tu ejecución con la de Charlie Chaplin

Ahora, busca en YouTube la ejecución de ese discurso por Charlie Chaplin (o mejor, si tienes tiempo, busca en tu plataforma favorita la película completa) y compara tu ejecución con la del actor. Observa dónde hace él las pausas, dónde enfatiza y dónde remarca las ideas.

Naturalmente, su ejecución está sobreactuada (es una película). Pero intenta aplicar en tu discurso dos o tres características de las que te hayan parecido más interesantes, y vuelve a ejecutarlo.

Ejercicio 3: práctica de lenguaje verbal, ¡grábate!

Aprovecha el discurso que ya tienes interiorizado para grabarte durante su ejecución. Después, observa la grabación y evalúa los aspectos más relevantes de este capítulo: ritmo y volumen de la voz, silencios, expresión facial, contacto visual, gesticulación y uso del espacio. ¿Qué opiniones extraes? ¡Apúntalas en tu cuaderno de debate!

Ejercicio 4: práctica de lenguaje verbal y no verbal, observa un discurso y analiza qué habilidades te gustan y cuáles no

A continuación, te dejo la final de un torneo nacional de debate celebrado en 2018 (organizado por la Universidad Francisco de Vitoria): <https://youtu.be/EiACHf-b0fY>.

La pregunta del debate era: «¿Es la corrección política una amenaza para la libertad de pensamiento?».

Analiza los discursos de introducción del equipo a favor (Carlota Delso, Universidad Politécnica de Madrid; minuto 7.20 del vídeo) y del equipo en contra (Quillaccori García, Universidad Rey Juan Carlos; minuto 12.00 del vídeo), desde el prisma del presente capítulo: ritmo y volumen de la voz, silencios, expresión facial, contacto visual, gesticulación y uso del espacio.

Anota las cinco cosas que más te gusten de sus discursos, y las cinco que crees que se podrían haber hecho mejor.

Hecho lo anterior, mira los discursos de conclusión (a partir del minuto 40.00 del vídeo) y observa si los oradores que concluyen tienen las mismas virtudes y defectos.

Ahora piensa cómo puedes aplicar todo lo que has visto en esos debatientes en tu próximo debate, y apúntalo en tu cuaderno de debate.

4

El fondo: probar quién tiene razón

El análisis es el arte de la creación a través de la destrucción.

P. S. BABER

En la preparación para el Campeonato Mundial de Debate celebrado en Guatemala en 2017 hubo una cuestión que ocupó casi todo nuestro trabajo previo: desarrollar una buena capacidad analítica para probar por qué nuestras ideas eran mejores o más razonables que las de nuestros adversarios.

Pensamos en argumentos para casi todos los debates que puedas imaginar. Los refutábamos, y los volvíamos a construir. Construimos y deconstruimos ideas muchísimas veces para estudiar cuándo quedaban más claras. Estudiamos los argumentos que otros debatientes hacían y cómo los hacían para intentar detectar puntos fuertes y débiles en sus argumentaciones. Estudiamos cómo era más eficiente oponerse a una idea, y cuándo era mejor conceder y aceptarla como buena. Nos centramos —en suma— en mejorar nuestras habilidades de *fondo* como debatientes.

¿Y por qué?

Pues porque si —como te contaba en el capítulo anterior— una buena oratoria puede erizar el vello de tu audiencia, y hacer reír, emocionarse o temblar a tu auditorio —como hizo Bo Seo en la final del mundial de Tesalónica—, unas buenas habilidades de argumentación, razonamiento y refutación son la base de tu capacidad de persuasión como debatiente.

En fin, ser capaces de explicar y analizar con profundidad nuestros argumentos, ser capaces de compararlos con los de los demás con justicia y exhaustividad, de detectar los puntos débiles de la argumentación de los

adversarios... Ésas fueron las claves para que después de varios intentos fallidos, consiguiéramos, por fin, aquel año, alzarnos con el título de campeones del mundo.

Y eso, precisamente, es lo que quiero analizar contigo en las próximas páginas. El *fondo*: probar por qué tu equipo tiene razón al responder la pregunta de debate.

¿Qué influye en probar que una determinada postura responde mejor a la pregunta del debate?

Para empezar a profundizar en esta idea tan relevante —cómo probar quién tiene razón en el debate y, con ello, convencer a los jueces de quién debe ganar una confrontación dialéctica— debes tener en cuenta que son, en esencia, dos grandes herramientas las que —a lo largo de los diversos turnos de un debate— tienes a tu disposición.

De un lado, la capacidad de argumentación. Es decir, la capacidad para persuadir de que unos determinados argumentos son adecuados y correctos para responder a la cuestión debatida. Y, de otro lado, la capacidad de refutación: poder explicar razonadamente por qué las ideas del equipo contrario no deben ser aceptadas en la discusión. Analizaremos ambas en detalle —argumentación y refutación— a lo largo de este capítulo.

Herramienta 1: argumentar para defender tus ideas

La primera de esas herramientas con las que cuentas para probar que tu equipo tiene la razón es la capacidad de argumentar: de defender de manera persuasiva un conjunto de ideas, llamadas argumentos, que para tu equipo son la forma más correcta de responder a la pregunta de debate. Distingue, así, los siguientes elementos:

- Un argumento es cada una de las ideas que tienes para responder a la pregunta del debate.

- Por ejemplo, ante la pregunta: «¿Debería prohibirse la circulación de coches por la zona central de grandes ciudades?», un posible argumento *a favor* de dicha idea sería decir que *ello ayudaría a reducir la contaminación*.
- Una argumentación es el conjunto de argumentos (dos, tres, o el número que sea) que utilizamos para sostener una idea. Ante la misma pregunta que en el punto anterior, para sostener la idea de que *sí, debería implementarse una prohibición de circulación para coches en el centro de grandes ciudades*, además del argumento mencionado, podríamos añadir que *ello aumenta la calidad de vida de las personas que viven en esas concretas áreas* o que *fomenta el comercio*. Ese conjunto de tres ideas sería tu *argumentación*.
- Por su parte, la habilidad de argumentar es la capacidad de explicar de manera profunda, analítica, detallada y persuasiva un argumento o conjunto de argumentos.

Sobre este último punto trabajaremos en las siguientes páginas (dejando para capítulos posteriores —en concreto el capítulo 9—, la tarea de cómo encontrar los mejores argumentos y las mejores argumentaciones para tus debates).

1. CONSTRUYENDO UN ARGUMENTO: ¿QUÉ HAY QUE PROBAR?

La primera idea de la que debemos partir es comprender bien cuándo podemos decir que un determinado argumento es «bueno».

Para ello, déjame ilustrar la cuestión con un ejemplo. Imagina que acabas de cumplir veinticinco años y tus padres deciden regalarte un móvil. Acudes ilusionado con ellos a una tienda de telefonía y pides orientación, pues no tienes claro si prefieres el último modelo de Samsung o de Apple. El dependiente te indica que, en su opinión, es mejor que adquieras el iPhone. Para convencerte, utiliza los siguientes argumentos:

- Es el móvil con la mejor batería del mercado. Te durará más que ninguna otra, y ello te será muy cómodo.

- Tiene una cámara extraordinariamente potente. En concreto, tiene tres lentes que permiten una alta definición, y eso hará que las fotos que subas a las redes sociales sean verdaderamente bonitas.
- Es el móvil más elegante y bonito. Su diseño es único y especial, y está disponible en varios colores que te resultarán atractivos, como el gris espacial o el verde medianoche.

Cuando los escuchas, tu reflexión sobre cada uno de esos argumentos es la siguiente:

- Sobre la batería: qué raro. Has oído decenas de veces a tus amigos decir que la batería del iPhone se acaba rápido. De hecho, casi todos tus amigos con iPhone tienen una batería externa.
- Sobre la cámara: qué poco importante. Odias subir fotos a redes sociales. En realidad, odias las fotos en general. No crees que una cámara —tenga tres lentes o siete— pueda ser en modo alguno un valor diferencial para un teléfono. Para eso comprarías una cámara.
- Sobre el diseño y la elegancia: este punto sí te importa. Eres un enamorado del estilo, y reconoces que es un móvil bonito y elegante. Te gustan los colores, y cómo combinan con la pantalla.

El proceso racional que siguen esas tres respuestas dadas refleja a la perfección lo que, en debate académico, y en cualquier ponderación lógica, determina la *bondad* o *calidad* de un argumento. Esto es, **su veracidad y su relevancia**.

La veracidad de un argumento marca hasta qué punto éste es cierto y eso consigue acreditarse. Por ejemplo, el primero de los argumentos expuestos por el dependiente no resultó persuasivo porque o bien no era cierto, o bien no consiguió que creyeras que así era, puesto que no se dieron suficientes explicaciones como para superar tu idea preconcebida de que las baterías del iPhone no son demasiado resistentes.

Por su parte, la importancia de un argumento (o su impacto, en términos más precisos y que podrás utilizar en tus debates) determina cuán relevante es éste a la hora de tomar una decisión. Por ejemplo, el segundo argumento de los expuestos, pese a ser cierto —físicamente puedes

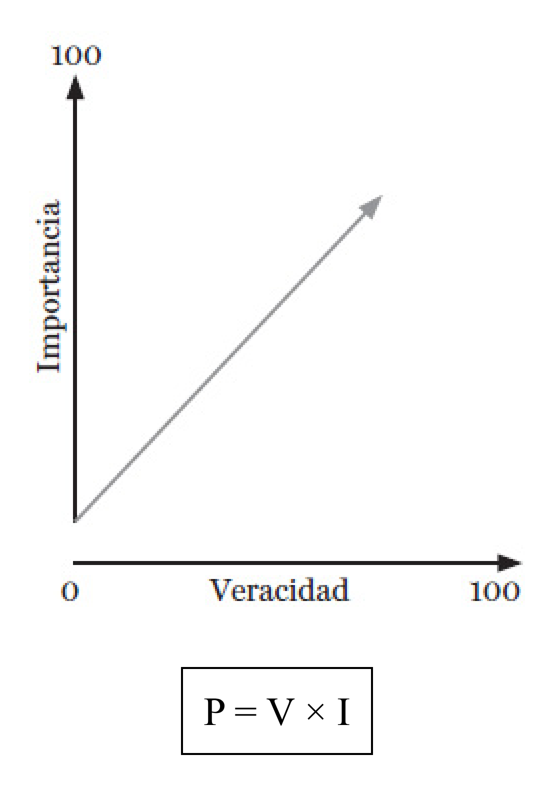
comprobar que el teléfono tiene una buena cámara y tiene tres lentes—, es muy poco importante para ti porque no te gustan las fotos. En consecuencia, el argumento es poco persuasivo.

Sin embargo, el tercero de ellos —la elegancia y sofisticación del teléfono desde el punto de vista del estilo— reúne ambos requisitos: veraz y con impacto. Te persuade porque te convence de que es bonito y, además, porque es un factor que tienes muy en cuenta en tu adquisición.

De este pequeño ejemplo puedes deducir que todo argumento podrá situarse siempre en algún punto del gráfico de la siguiente página.

Y por lo expuesto hasta ahora, más persuasivo será tu argumento cuanto más se encuentre alejado del punto 0,0 (y, por ende, cuanto más veraz y más importante sea). Por ello, los argumentos 1 y 2 dados por el dependiente resultaban poco persuasivos —poco veraz y poco importante, respectivamente—, mientras que el tercer argumento resultaba convincente (por ser importante y veraz).

Es fundamental que comprendas que, en tus debates, si tus argumentos no son fuertes en ambas variables, no resultarán decisivos. Otra forma de explicarlo, muy sencilla de entender, es a través de la siguiente fórmula:



$$P = V \times I$$

La capacidad de persuasión de un argumento (P) es una multiplicación de su veracidad (cuánto consigues demostrar, o cuánto se cree tu receptor que dicho argumento es cierto) y su impacto (cuán influyente es para la decisión, en especial en comparación con el resto de los argumentos). Así, argumentos muy impactantes, pero cuya veracidad no consigas acreditar serán tan poco persuasivos como aquellos argumentos que, pese a ser completamente ciertos, no consigan probarse relevantes para el debate.

Con esa idea en mente y para cerrar este punto, dos conclusiones derivadas de todo ello:

- Recuerda pensar siempre tus argumentos con estas dos variables como óptica: elige siempre argumentos que sean tanto veraces como relevantes, para que puedan tener un impacto en tus jueces.
- Recuerda que no es suficiente con que los argumentos sean, en efecto, veraces e importantes. También tienes que explicar detalladamente que lo son. Así que no escatimes en la explicación de ninguna de las dos variables.

2. Técnica para construir un argumento: método AREI

Y siendo ésa la óptica desde la cual debemos analizar la calidad de los argumentos, ¿cómo podemos explicarlos para que tengan la mayor eficacia posible?

Pues bien, pese a que —como te he avanzado desde el principio— no hay una «única forma» de hacer las cosas, una forma muy útil que quiero compartir contigo es explicar tus argumentos siguiendo para ello el método AREI: (a)firmación, (r)azonamiento, (e)videncia, (i)mpacto.

Para ilustrar el método, vamos a analizarlo junto con la siguiente pregunta: «¿Deberían los países europeos implantar la pena de muerte para combatir los delitos más graves?». Y, muy en concreto, desarrollando uno de los argumentos más utilizados para posicionarse a favor de esa compleja cuestión: que sí, *porque ello ayuda a reducir el número de crímenes que se cometen en esos países*.

La afirmación

La afirmación es un breve título que resuma claramente el contenido del argumento, y que permita a tus jueces formarse —desde el comienzo— una idea sobre el contenido de éste. Por lo tanto, debe reunir las siguientes características:

- Debe ser breve (no más de 10-15 palabras). El objetivo es que tu audiencia pueda recordarlo fácilmente y sin gran esfuerzo.
- Debe ser autoexplicativo. Es decir, debe contener en esas 10-15 palabras un resumen del argumento que permita deducir —sin gran dificultad— su contenido. En consecuencia, un par de palabras como «argumento económico» o «argumento jurídico-social» no son útiles porque no reflejan el contenido del argumento, y no permiten comprenderlo desde el comienzo. Recuerda: una frase breve, pero autoexplicativa (o literosuficiente).

Por ejemplo, una buena afirmación para el argumento que quiero desarrollar contigo y al que apuntaba más arriba sería: «La pena de muerte tiene un efecto disuasorio sobre los criminales».

Razonamiento

El razonamiento es la parte del desarrollo de un argumento en la que explicas por qué esa afirmación que has realizado es cierta.

Por ejemplo, para nuestro argumento de que la pena de muerte *tiene efecto disuasorio*, el razonamiento podría ser así:

> Es común y está globalmente aceptado que los seres humanos funcionamos por incentivos. Cuando se premia una determinada conducta, la hacemos más, y cuando se castiga, la hacemos menos. Porque nos gusta tener recompensas positivas y tratamos de evitar lo que es desagradable. Por ejemplo, los niños se portan mejor en navidades, cuando saben que los regalos de reyes están cerca.
>
> Y siguiendo esa lógica —de que los seres humanos tendemos a autopreservarnos y buscar lo mejor para nosotros— es importante entender que la mayor amenaza que se puede hacer a alguien es privarle de su propia vida. No hay amenaza mayor o más peligrosa y que pueda temerse más.
>
> Como suma de lo anterior, la pena de muerte —en tanto que la peor de las amenazas— es la más eficaz de las disuasiones que pueden fijarse por parte del Estado para evitar crímenes atroces. Esto se aplica especialmente a los criminales, porque son especialmente meticulosos

cuando cometen crímenes.

Y en tanto que el deber del Estado es precisamente ése —por encima de cualquier otra tarea, disuadir mediante la aplicación de penas—, debe hacerlo para garantizar la convivencia en sociedad.

Ese razonamiento de un argumento tiene que tener las siguientes tres características:

- **Intentar partir de premisas generalmente aceptadas.** Es más sencillo que tu argumento persuada a la persona que va a escucharlo si las primeras premisas (ideas) que sostienen el argumento son «fáciles de aceptar». Si te fijas en el ejemplo, verás que pese a que la idea que se sostiene (aceptación de la pena de muerte) es difícilmente aceptada *a primera vista*, justo la primera premisa *(los seres humanos funcionan por incentivos)* sería razonablemente aceptada por un observador neutral.
- **Intentar evitar «saltos explicativos» o «saltos lógicos» en la explicación.** Un salto explicativo es un punto en tu explicación en el que conectas dos ideas (o premisas) sin explicar la lógica o razones que las une. Eso provoca que tu audiencia pueda «desconectar» de tu mensaje y no sea persuadida por tu conclusión, en tanto que no considera aceptable ese punto de tu argumentación (no se creerá tu idea, porque considerará que no está probado que un hecho [idea 1] lleva al otro [idea 2]).

  Por ejemplo, entre las dos ideas contenidas en el tercer párrafo de nuestro ejemplo hay un salto explicativo: «[...] [Idea 1] la pena de muerte —en tanto que la peor de las amenazas— es la más eficaz de las disuasiones que pueden fijarse por parte del Estado para evitar crímenes atroces. (Salto explicativo.) [Idea 2] Esto se aplica especialmente a los criminales, porque son especialmente meticulosos cuando cometen crímenes».

  Puede que la idea 1 (la pena es la más disuasoria de las penas) y la idea 2 (los criminales son meticulosos y por eso más racionales) sean ciertas. Pero ¿cuál es la explicación que une esas dos ideas? ¿A las personas más racionales se les aplica más la disuasión? ¿Por qué? ¡Hay

que explicarlo! La clave está que entre dos ideas que has expuesto no falte (como en el ejemplo) la explicación de una idea esencial que las conecte.

- **Intentar evitar las afirmaciones gratuitas.** Una afirmación gratuita es aquella que no está sustentada por razones lógicas y que salvo que la persona que la escucha esté posicionada *a priori* a su favor, no tiene por qué creerla. En otras palabras: un observador neutral no tiene razones para creer que esa afirmación es cierta (o al menos, no más de las que tiene para creer lo contrario).

En nuestro ejemplo, hay una clara afirmación gratuita en el último párrafo, que a continuación te subrayo:

> **Y en tanto que el deber del Estado es precisamente ése —por encima de cualquier otra tarea, disuadir mediante la aplicación de penas—, debe hacerlo para garantizar la convivencia en sociedad.**

Sin ningún tipo de justificación, se afirma que el deber del Estado es —por encima de cualquier otra tarea— fijar penas disuasorias que eviten crímenes atroces. Sin embargo, ¿eso es así? ¿No puede el Estado intentar evitar esos crímenes por otras vías? En la medida en que no se aporten razones para creer esa afirmación, ésta será «gratuita» o no justificada, y por ende más difícil de ser considerada.

Ahora vuelve sobre el ejemplo. ¿Ves alguna otra afirmación gratuita, que debió justificarse? ¡Las hay! (Por ejemplo: no hay ninguna justificación de por qué los criminales son personas racionales.)

En suma: aquellas partes de tu explicación que puedan ser controvertidas, no pueden quedar sin ser fundamentadas; y es fundamental que tu razonamiento atienda a ello para dotar de credibilidad a tu argumentación. Tu razonamiento debe ser profundo, partiendo de premisas generalmente aceptadas, y desarrollándose sin saltos lógicos ni afirmaciones gratuitas que provoquen una pérdida de credibilidad en la explicación.

Evidencia

La evidencia es una prueba que demuestra que el razonamiento que se ha realizado es válido. Por su importancia, trataré contigo sobre ellas más adelante en profundidad, pero baste por ahora con que tengas esa idea: una evidencia sirve para demostrar que lo que has afirmado y razonado es cierto.

Siguiendo con el ejemplo, una evidencia sería un estudio que explique la eficacia preventiva de las penas especialmente disuasorias como la pena de muerte.

Las dos características más importantes que deben tener las evidencias que aportes con tus argumentos son las siguientes:

- Que provengan de una fuente fiable; así, no será muy útil una evidencia que venga de un *foro online*, mientras que sí lo será un estudio de una prestigiosa universidad.
- Que prueben las cuestiones controvertidas (que serán discutidas por el equipo contrario) y no las pacíficas (aquellas que serán aceptadas), puesto que sobre estas últimas no hará falta prueba alguna en la medida que no se discuten. Por ejemplo, será útil una evidencia que pruebe la posible reducción de crímenes tras la implantación de la pena de muerte, y no lo será una evidencia que pruebe que algunos países tienen pena de muerte y otros no.

Impacto

Por último, el impacto es la parte de tu argumento en la que explicas por qué tu argumento es importante, tanto en sí mismo como argumento, como en el contexto del debate y comparativamente con el resto de los argumentos aportados por el equipo contrario. En nuestro ejemplo:

> [Impacto] La reducción de crímenes atroces es un objetivo crítico para los gobiernos, en la medida en que su legitimidad proviene de ser capaces de garantizar la seguridad de aquellas personas —los ciudadanos— que ceden parte de su libertad a cambio de una protección diligente. Por eso es tan importante la protección general que otorga la pena de muerte, en tanto que ayuda a reforzar la legitimación de los Estados frente a sus ciudadanos.

Es decir, esta última parte del método AREI te permitirá —como cierre — contribuir a la explicación de la «segunda variable» de la calidad de un argumento de la que hemos hablado antes: la relevancia del argumento para el debate. Una vez probada la veracidad del argumento, nos centramos en su importancia para que el juez lo tenga más presente a la hora de valorarlo.

Consideración final sobre el método AREI

El método AREI, como te decía al principio, no está escrito en piedra en «las tablas del debate», de tal manera que no pueda ser modificado en forma alguna. En ocasiones, quizá tenga sentido que empieces por la evidencia: puede que ello cause mayor expectación en tus jueces. Y en otras, quizá quieras dejar la evidencia para el final. O, por ejemplo, muchos debatientes prefieren integrar la explicación del (i)mpacto de sus argumentos en el (r)azonamiento, en tanto que la explicación de la relevancia de un argumento no deja de ser —en efecto— un razonamiento.

En mi opinión, ese orden lógico —afirmación, razonamiento, evidencia e impacto— es el que hace más sencillo que consigas probar tu argumento para las dos variables necesarias: veracidad y relevancia. Pero siéntete libre, siempre que incluyas esos cuatro elementos (AREI), de explicar tus argumentos como creas que —para ti— resulta más fácil y persuasivo.

3. Errores clásicos en la construcción de argumentos. Estrategias avanzadas para combatirlos

En el proceso que acabo de analizar contigo —el método AREI para explicar argumentos de forma persuasiva—, hay tres errores que suelen cometerse (alguno de ellos, ya mencionado) y sobre los que quiero detenerme para poder aportarte sugerencias para combatirlos.

a) *Superficialidad en la explicación*

El primero de los errores que suele cometerse en la explicación argumentativa es la superficialidad en el análisis. Es decir, conformarse en la explicación de los argumentos con la lógica más superficial de la idea, sin

justificar cada una de las piezas de lógica intermedias y que dotan de profundidad al argumento.

Se aprecia perfectamente en el argumento que he ido desarrollando contigo.

En éste, como hemos visto, había tres ideas:

- El ser humano funciona por incentivos.
- La pena de muerte es la mayor de las amenazas.
- Ergo, su implantación provoca un efecto disuasorio sobre aquellos que son capaces de cometer crímenes atroces.

Sin embargo, especialmente los puntos 1 y 2 han sido desarrollados de forma muy superficial.

¿Por qué es cierto que el ser humano funcione por incentivos? ¿Por qué es cierto que la pena de muerte es la mayor de las amenazas? ¿No es peor una vida de encierro en una prisión? Así, aunque todas ellas son afirmaciones que se contenían en el argumento y parecían razonables, estaban huérfanas de razonamiento en partes importantes y, por ende, empeoraban la credibilidad del argumento.

Una estrategia útil para dotar de mayor profundidad a los argumentos es la técnica de **«separar los argumentos por piezas y justificar analíticamente cada una de ellas»**.

Es decir, todo argumento, como acabamos de ver, puede ser dividido en diferentes «pasos» o piezas argumentativas, que van construyendo la conclusión final. Para dotar de profundidad a la explicación, es útil que conozcas cuáles son esos pasos o bloques y que *razones* exhaustivamente sobre la veracidad de cada uno de ellos, no dejando que sean meras afirmaciones, sino líneas lógicas sustentadas en razones que hacen creíbles cada uno de esos pasos.

En nuestro ejemplo, implicaría explicar justificadamente las afirmaciones que he mencionado: por qué es cierto que el ser humano responde a incentivos (y particularmente, por qué es cierto que lo hacen las personas capaces de cometer crímenes) y por qué es cierto que la privación de la vida es la mayor disuasión que puede hacerse sobre un ser humano.

b) *Premisas que se dan por sentadas, pero no se justifican(afirmaciones gratuitas)*

Ya te he apuntado que deben evitarse a la hora de argumentar las afirmaciones gratuitas. Esto es, las aserciones no justificadas que se asumen como ciertas a la hora de explicarlas, pero de las que se carece de razonamiento o prueba alguna que permitan sustentarlas.

Por ejemplo, en la pregunta: «¿Son buenos para la sociedad los *reality-shows*?», si el argumento del equipo a favor es que sí porque «son un entretenimiento para la sociedad», una afirmación gratuita en la explicación sería la que subrayo a continuación: «**Todo entretenimiento es positivo**. Y como ciertamente, los *reality-shows* entretienen, y hacen que la sociedad sea más feliz, entonces es positivo». ¿Por qué es cierto eso? ¿Es cierto que todos los entretenimientos son positivos? Claramente, nos encontramos ante una afirmación sin justificar.

Para evitar que algo así suceda, te sugiero dos estrategias útiles:

- **Ponerse en la posición de un observador neutral y preguntarse por qué ciertas afirmaciones son como decimos que son**

  Cuando desarrolles un argumento, es útil que te preguntes lo siguiente: ¿Si yo fuera un observador neutral —sin interés *a priori* en posicionarme a favor o en contra de la cuestión debatida— me creería la afirmación que acabo de realizar?

  Si la respuesta es que sí, dicha afirmación, o nexo explicativo, estará suficientemente justificado. Sin embargo, si la respuesta es no, es útil que te hagas a ti mismo —y respondas— la pregunta de: ¿Por qué sé que esto es cierto?

  En nuestro argumento sobre la pena de muerte, por ejemplo: «Es común y globalmente aceptado que los seres humanos funcionamos por incentivos...».

  ¿Y por qué? Pues por dos buenas razones:

  - La primera, que existe en todos nosotros un deseo de que nuestra vida vaya lo mejor posible, y sistemáticamente entre opciones que nos hacen daño y opciones que nos benefician, preferimos estas

últimas, en tanto que nos hacen más felices.

- La segunda, que nos gusta —porque nos reporta satisfacción y orgullo personal— cumplir objetivos. Por ello, cuando se asocia un incentivo al cumplimiento de un objetivo, lo perseguimos con más ahínco, en tanto que nos gusta saber que somos capaces de alcanzarlo.

Como ves, el argumento no deja de ser el mismo. Pero ahora está más fundamentado y es más profundo.

- **La técnica de la llave**

Con la misma intención que en el punto anterior, cuando repases tus notas y detectes que hay una afirmación que se encuentra *infraanalizada* (su justificación podría ser mayor, y eso la dotaría de mayor credibilidad), abre a su lado una «llave» y busca dos o tres justificaciones que la expliquen con detalle.

- El Estado tiene el deber de proteger a sus ciudadanos:

– Porque es a lo que se ha comprometido con éstos.
– Porque es la retribución que les debe como consecuencia de la cesión de libertad que éstos hacen en su favor.
– Porque es lo que garantiza la paz y convivencia social.
– Porque es lo que mantiene su legitimidad.

c) *Poco impacto y comparabilidad*

Por último, un error de extraordinaria frecuencia a la hora de argumentar es dedicar mucho tiempo a por qué un argumento es cierto, pero poco tiempo a explicar a tus jueces por qué es importante y, muy en particular, por qué es más importante que el resto de los argumentos que se han explicado en el debate.

Tal circunstancia es especialmente problemática si recuerdas la fórmula que te apuntaba unas páginas atrás: P(ersuasión) de un argumento = (v)eracidad × (i)mpacto. Si consigues probar la primera de las dos variables

(digamos, de cero a cien), un cien, pero tu explicación sobre la importancia relativa de tu argumento es muy baja; el peso global de éste será, también, muy bajo.

Para evitarlo, además de seguir el método AREI —en el que deberás terminar con esta explicación del impacto— te recomiendo que **anotes al final de tu argumento las razones concretas por las que consideras** no sólo que éste es importante (en abstracto), sino **por qué es especialmente relevante para el juicio del debate o para la pregunta en cuestión.**

En conjunto, el argumento que he venido desarrollando contigo quedaría así:

- La pena de muerte tiene un efecto disuasorio sobre los criminales.
- El ser humano funciona por incentivos [1) porque le gusta autopreservarse eligiendo opciones vitales que le favorecen, y 2) porque le gusta cumplir objetivos].
- La disuasión que causa la pena de muerte es la más elevada posible [1) porque amenaza con privar de lo más valioso para una persona, y 2) porque existe una generalizada aversión en la sociedad al concepto de fallecer y del fin de los días].
- En consecuencia, la aplicación de la pena de muerte reduce el número de crímenes (mostrar evidencia).
- Ello es especialmente importante porque permite al Estado atender su obligación de proteger a sus ciudadanos de los crímenes más atroces [obligación que proviene de 1) el contrato social; 2) el sustento de su legitimidad, y 3) el compromiso adquirido]. Y atender a esa obligación es más importante que atender al posible derecho individual de los criminales por la sencilla razón de que afecta a un número mucho más elevado de personas: aquellas que quedan protegidas por la disuasión.

COMO SÍNTESIS DE TODO ELLO: argumentar con profundidad es una de las habilidades más complejas de desarrollar para un debatiente. Pero, en esencia, pasa por adquirir progresivamente la capacidad de justificar analíticamente tus afirmaciones, y con ello, dotar de mayor profundidad y credibilidad a tus argumentos para cualquier observador imparcial.

La clave reside, en síntesis, en que cuando termines de explicar tus argumentos, éstos deben estar completamente justificados y acreditados para que cualquier persona, estuviese *a priori* de tu lado o no, quede convencida de que son ciertos y son los más importantes para decidir sobre la cuestión.

Herramienta 2: refutar

La segunda de las herramientas con las que cuentas para demostrar que la respuesta correcta a la pregunta del debate es la que tu equipo defiende, es la cara opuesta de la moneda: la refutación. Y refutar es, en pocas palabras, intentar cuestionar —con diversas estrategias, como enseguida veremos— la validez de la argumentación que expone el equipo contrario.

1. DISTINCIÓN RELEVANTE ENTRE ALGUNOS TIPOS DE REFUTACIONES

Para comenzar con este punto, es útil que distingas entre algunos tipos distintos de refutaciones: conocer cuáles son y sus diferencias te permitirá usarlas de manera complementaria, y adecuadamente en cada circunstancia.

a) *Refutación frente a contraargumentación (o refutación directa contra refutación indirecta)*

Pese a que tienen el mismo objetivo —desacreditar la validez de un argumento concreto— y ambas estrategias son útiles, no es lo mismo refutar que contraargumentar. Refutar es atacar el argumento expuesto de adverso (diciendo, por ejemplo, que no es cierto, o que no está probado, o que no es importante). Contraargumentar es desarrollar un argumento alternativo al propuesto por el equipo contrario, pero que es excluyente con éste, y, por lo tanto, al explicarlo se está minando aquél.

Por ponerlo con un ejemplo sencillo:

Si alguien dice que esto: □ es un círculo:

- Una refutación (directa) sería sostener que no puede ser un círculo, porque los círculos no tienen esquinas, y claramente esa figura tiene cuatro esquinas. En consecuencia, es erróneo afirmar que es un círculo.
- Contraargumentar (o una refutación indirecta o implícita) sería demostrar que esa figura es un cuadrado. Por definición, como una figura no puede ser —a la vez— un círculo y un cuadrado, el hecho de demostrar que es un cuadrado, aunque no sea una refutación directa a la afirmación que se hizo, excluye la posibilidad de que ésta sea cierta.

Ambas estrategias son útiles para confrontar los argumentos de contrario, y son perfectamente compatibles, pero debes tener en cuenta lo siguiente:

- Si la refutación (directa) que vas a hacer a un argumento del equipo contrario está ya integrada en la explicación de tu propio argumento (y, por lo tanto, refuta éste indirectamente), es preferible que no hagas la primera de ellas (la directa), en tanto que vaciarás de contenido la segunda (la indirecta); o peor: acabarás repitiendo en la explicación de tus argumentos algo que ya explicaste al hilo de refutar los del contrario.

  En consecuencia, espera a llegar a la explicación de tu argumento, y aprovecha ahí toda la explicación para combatir la postura contraria (a la vez que argumentas [o mejor, contraargumentas], estarás refutando implícitamente el argumento del contrario).
- Si vas a hacer una contraargumentación (es decir, vas a explicar tu argumento, y sabes que ello refuta indirectamente un argumento del equipo contrario), es importante que llames la atención de los jueces sobre ello cuando lo hayas hecho, para facilitar su labor. Es decir, cuando acabes la explicación de tu argumento, puedes añadir una frase que les indique que esa explicación ha refutado el argumento X del equipo contrario. En el sencillo ejemplo:

  > Como he demostrado que la figura expuesta es un cuadrado, en tanto que tiene cuatro esquinas y cuatro ángulos de noventa grados, el argumento expuesto de contrario de que la figura era un círculo ha quedado refutado.

b) *Refutación completa frente a refutación mitigatoria*

Por otro lado, debes distinguir entre aquellas refutaciones que *desmontan* por completo un argumento (completas) de aquellas que exclusivamente reducen su relevancia para el debate. De nuevo, permíteme ilustrarlo con un ejemplo.

Si en un debate en el que se pregunte si el brote del virus H5N1 (gripe aviar) que surgió en el año 2004 fue peligroso para la humanidad, el equipo a favor utiliza como argumento que «llegaron a fallecer 500 personas, con un índice de mortalidad del 80 por ciento».

- Una refutación completa pasaría por demostrar que sin perjuicio de que esa gente falleciera (lo cual fue una desgracia), el virus fue perfectamente controlado y se desarrollaron vacunas que permitían combatirlo; por lo que, en consecuencia, no fue peligroso para la humanidad. Es completa porque ataca al conjunto del argumento, y de ser cierta la refutación, no podría ser cierto el argumento.
- Por su parte, una refutación mitigatoria (mitiga el argumento, lo hace menos relevante, pero no lo desmonta completamente) pasaría por sostener que los estudios más serios realizados con respecto al brote indican que, en realidad, el número de fallecimientos derivados del H5N1 ascendieron aproximadamente a 375, y que su índice de mortalidad no fue del 80 por ciento, sino del 60 por ciento. Como ves, el argumento queda dañado (así como su credibilidad), pero no deja de ser «en parte» cierto: falleció mucha gente y tuvo un alto índice de mortalidad.

Aunque, de nuevo, las dos estrategias de refutación son útiles para confrontar los argumentos de contrario, y son perfectamente compatibles, es importante tener en cuenta que el segundo tipo de refutación (la mitigación) no debería ir nunca «solo». Es decir, debería ir siempre acompañado de otra refutación que intente atacar el núcleo del argumento, en tanto que, de lo contrario, el argumento de contrario seguirá persistiendo (aunque en una versión mitigada) para el resto del debate y para la valoración de los jueces.

2. Técnica para refutar: método ICE

Al igual que sucedía con el método AREI, aunque no sea (obviamente) la única forma de organizar una refutación, el método ICE: (i)dentificar, (c)riticar y (e)xplicar, te permitirá tener una estructura de refutación más organizada y persuasiva.

Para explicar el método, quiero recuperar el argumento que he desarrollado anteriormente con el método AREI: «que los países europeos deberían tener pena de muerte en tanto que disuadiría a los criminales de cometer crímenes».

Identificar

El primer paso del método ICE consiste en identificar de manera concreta y breve aquello que vas a refutar. Ello permitirá que tus jueces se orienten en tu discurso, les harás más sencilla su labor, y será más fácil que sigan la refutación y le otorguen crédito.

Con respecto a nuestro argumento, la identificación sería algo así:

> En primer lugar, se ha dicho de contrario que la pena de muerte tiene un efecto disuasorio en tanto que los seres humanos funcionan por incentivos, y se verán desalentados ante una amenaza como es la pena de muerte.
>
> Pues bien, en nuestro equipo no estamos de acuerdo con esa concreta afirmación —que toda la gente funcione por incentivos y, por ende, vaya a ser disuadida—. Veamos por qué...

Como ves, debe ser una identificación concisa, que a la vez que permite al juez orientarse sobre qué argumento concreto va a refutarse, no te quite demasiado tiempo ni distraiga la atención de lo verdaderamente relevante (la crítica).

Criticar

La crítica es la parte en la que expones por qué consideras que el argumento expuesto de adverso no es correcto o adecuado para responder a la pregunta del debate.

Podrás utilizar los tipos de refutación a los que me he referido anteriormente, las estrategias que veremos después o, en general, cualquier idea que consideres adecuada para tal objetivo. Al final, criticar un

argumento no es un proceso muy diferente al de evaluar —con los criterios que has estudiado antes— cuán bien construido está éste —¿hay afirmaciones gratuitas?, ¿las premisas están bien justificadas?, ¿las evidencias son sólidas?— y explicar, en su caso, qué características hacen al argumento menos persuasivo.

En esta parte, debes tener en cuenta lo siguiente:

- La crítica es muy similar al «razonamiento» en el método ICE. Debe ser profunda, analítica y razonada para ser creíble y poder superar al argumento.
- Consecuencia de lo anterior es que los principales errores que se comenten a la hora de criticar argumentos son los mismos que he analizado contigo en el apartado de argumentación: afirmaciones y supuestos no demostrados, infraanalizados o superficiales. Así, las técnicas que puedes utilizar para combatirlos son, por transitividad, las mismas a las que me he referido en el apartado de argumentación.

Siguiendo nuestro ejemplo, la crítica al argumento de la *disuasión* podría ser la siguiente:

> Y no estamos de acuerdo con que todos los seres humanos funcionen por incentivos, ni que por ende les vaya a disuadir la pena de muerte; porque creemos que precisamente aquellas personas que son capaces de cometer delitos tan graves como un homicidio o asesinato no siguen un proceso racional de decisión.
>
> En otras palabras: la lógica en la que se predica el argumento del equipo contrario puede funcionar para la gran mayoría de la gente, pero no para aquellos que son capaces de cometer los atroces crímenes que son castigados con pena de muerte.
>
> Ello es fácil de comprender con algunos ejemplos: el terrorista que es capaz de cometer un atentado, incluso sacrificando su propia vida en ello, no piensa en las consecuencias que traerá para sí mismo el acto. O la persona que —por tener algún tipo de trastorno— es capaz de realizar un acto atroz que ninguna persona con empatía podría cometer; obviamente tampoco se detiene a pensar «cuál es la consecuencia jurídico-penal de mis actos».
>
> Prueba de ello es que la mayoría de los estudios empíricos relevantes en la cuestión —como, por ejemplo, los realizados anualmente por el Centro de Información sobre la Pena de Muerte (DPIC)— revelan claramente la ausencia de conexión entre la presencia y ausencia del número de crímenes en un país y la tasa de asesinatos.

Como puedes ver, y para dotar de una mayor profundidad a la crítica realizada, ésta contiene una afirmación (*las personas capaces de asesinar no siguen un proceso racional de decisión*), un razonamiento que lo justifica, y una evidencia que trata de probar la crítica. Ello se debe a que, como imaginarás, la crítica no deja de ser un razonamiento (en concreto, el razonamiento de por qué algo no es correcto), y a través del método AREI se la puede dotar de mayor desarrollo y credibilidad.

Explicar

Por último, la explicación es el paso en el que explicas a tu audiencia —jueces— por qué la crítica que has realizado es suficiente como para sobreponerse al argumento expuesto de adverso. En nuestro caso:

> Por todo lo anterior, la conclusión que se alcanza en el primer argumento expuesto por el equipo a favor, sencillamente, no es correcta. La pena de muerte puede que disuada a la gente en general, pero no a aquellos que cometen los actos atroces que se pretenden prevenir y, por ende, es completamente ineficaz en su propósito.

Como verás, consiste tan sólo en una breve y sencilla conclusión de lo expuesto. Pero, con todo, es tremendamente útil para acompañar a los jueces en el cierre del razonamiento lógico que has expuesto, y antes de pasar a la refutación de otro argumento distinto.

3. Algunos tipos de refutaciones o estrategias para refutar

Expuesto un método general para refutar, quiero analizar contigo algunas estrategias y técnicas de refutación concretas (de entre las muchas que existen). Para ello, partamos de un pequeño ejemplo:

> Pregunta: ¿Debería legalizarse el uso de todas las drogas en España?
>
> Argumento del equipo a favor: Sí, porque como es imposible detener el consumo, el Estado debe legalizarlas.
>
> La gente —por los motivos que sea— consume drogas (de menor o mayor intensidad), y por mucho que el Estado lo prohíba, ello sigue siendo así. En consecuencia, y en tanto que ineficaz en aplicar una política que pare su consumo, el Estado debe de legalizar su consumo y con ello será más eficiente en reducir el consumo.

Evidentemente, tanto el argumento como la conclusión que se han expuesto son erróneos. Pero veamos, al hilo del razonamiento lógico que lleva a esa conclusión, cuatro concretas formas de refutar un argumento que podrás utilizar en tus debates y que te resultarán de mucha utilidad.

1. Ataque a las premisas de un argumento

Como hemos visto antes, las premisas de un argumento son las ideas que son la base de éste, y que, mediante determinadas conexiones lógicas, llevan a una conclusión. En nuestro caso, el argumento está construido de manera muy sencilla:

- Premisa 1: las políticas del Estado deben ser completamente eficientes y conseguir sus objetivos.
- Premisa 2: mucha gente consume drogas con independencia de que estén prohibidas por el gobierno (y, por lo tanto, la política es ineficiente).
- Conclusión: el Estado debe legalizar el consumo de drogas, con ello reducirá el consumo.

La primera estrategia de refutación que creo que puede serte útil pasa por preguntarse: ¿Cuáles son las premisas que sostienen el argumento? Y una vez respondida esa pregunta, cuestionarse: ¿Son válidas y aceptables esas premisas?

En nuestro caso, esta estrategia puede llevarnos a dos refutaciones persuasivas para el argumento que se ha expuesto:

1. (Ataque premisa 1): no es cierto que todas las políticas del Estado tengan que ser total y exhaustivamente eficaces o, en caso contrario, abandonarse. Dichas políticas pueden ser útiles y apropiadas, aunque su eficacia no sea completa. Por ejemplo: tenemos límites de velocidad que ayudan a evitar accidentes, con independencia de que haya conductores que en ocasiones los superen (y son multados por ello). O, por ejemplo, tenemos normas que castigan y persiguen el robo, aunque sigan existiendo algunos (pocos) robos. En suma: el hecho de que una política no sea completamente eficaz no implica que deba abandonarse

si ésta es positiva, por lo que la premisa de la que parte el argumento de adverso es errónea, y con ello la conclusión que se extrae de su argumento.

2. (Ataque premisa 2): tampoco es cierta la segunda premisa que fundamenta el argumento del equipo contrario; es decir, que la política de lucha contra el consumo de drogas es ineficaz. De hecho, el consumo de drogas en España, pese a existir, es muy bajo en cuanto a la población total, y está en constante descenso, como refleja el «Informe sobre drogas de 2019» elaborado por el Ministerio de Sanidad, Consumo y Bienestar Social. En ausencia de una política de prohibición y combate al consumo como la existente, el escenario alternativo sería un mayor consumo y, con ello, daños mucho mayores para la sociedad. En consecuencia, fácticamente tampoco es correcto lo que se sostiene.

Como verás, si consigues demostrar que una idea esencial de la que dependía una conclusión (el argumento), no es correcta, su credibilidad quedará notablemente dañada.

2. Ataque a los nexos que hay entre las premisas y la conclusión

Siguiendo una lógica muy parecida a la estrategia anterior, puedes preguntarte: «Aunque las premisas sean ciertas..., ¿son suficientes para alcanzar la conclusión?». De nuevo, el ejemplo permite ilustrar la cuestión:

> (Ataque al nexo entre las premisas y la conclusión): con todo, aunque fueran ciertas las dos premisas que acabamos de refutar, lo que seguro es incierto es la conclusión que se extrae de éstas. Y es que, aunque la política que se esté aplicando no sea del todo eficiente, y debiera aspirar a una máxima eficiencia, ello no permite concluir que la legalización de las drogas supondrá una reducción del consumo. Ambos hechos no están en absoluto conectados, y de deducir que una política concreta no es eficaz a deducir que la política alternativa lo será, hay un salto argumentativamente inadmisible.

Como ves, esta segunda estrategia (a la que también podemos llamar ataque al nexo causal) se focaliza en la *suficiencia* de las premisas como para alcanzar la conclusión extraída. Si aquéllas no son suficientes, la conclusión no será admisible.

3. Ataque a las conclusiones de un argumento

En tercer lugar, puede refutarse la conclusión final de un argumento por existir algún argumento que la desvirtúe, o alguna evidencia que pruebe su falta de veracidad:

> Por último, esta última idea: que una legalización de las drogas no lleva a una reducción del consumo es, por demás, una realidad empírica comprobable. Así, en los países donde el consumo de cannabis es legal (Países Bajos), las cifras de consumo son superiores a las de países donde son ilegales (como España).
>
> Y hay buenos motivos para pensar que ello sea así. En concreto, la disuasión que supone que algo sea ilegal: cuando deja de serlo, y se normaliza su consumo, es más fácil que la gente acceda a ello y no encuentre reparo en consumirlo. Por lo tanto, es erróneo concluir que una legalización de las drogas, como política alternativa a su prohibición, sería eficaz en combatir el consumo.

Como verás, esta técnica se centra en el «último paso de la cadena», y en preguntarse: aunque las premisas sean ciertas y suficientes para alcanzar la conclusión, ¿hay motivos para pensar que ésta no es acertada?

4. Ataque a la relevancia de un argumento para el debate

Si te fijas, las tres técnicas expuestas hasta ahora van dirigidas a combatir una de las dos variables que te expuse que convertían a un argumento en un «buen» argumento: la veracidad. Todas ellas tienden a cuestionar que sea cierta la conclusión extraída por un argumento y, por ende, que deba tenerse en cuenta a la hora de juzgar el debate.

Sin embargo, una técnica de refutación extraordinariamente útil es atacar la *relevancia* del argumento que se expone para el debate, con independencia de su veracidad o falsedad. En nuestro caso:

> En cualquier caso, y con independencia de si es cierto o no que la legalización de las drogas reduce el consumo, ello es irrelevante para mantener la prohibición. Primero, porque una hipotética mayor reducción del consumo sería marginal (el consumo ya es bajo, y por mucho que lo redujera más, la diferencia no sería sustancial). Pero segundo, y más importante: porque es una cuestión de principios. Que un Estado no legalice las drogas no tiene que ver sólo con la eficacia —en sentido utilitario— que ello tiene a la hora de combatirlas. Sino también con la declaración de reprochable que dicho Estado quiere realizar sobre una determinada conducta, y con el castigo que quiere imponer a aquellos que la realicen, por considerar que es «mala» para su ciudadanía.

> En consecuencia, y con independencia de si habría una mínima variación hacia la baja en el consumo, lo cierto es que el Estado no debe legalizar las drogas porque ello es contrario a los principios que deben regir su actuación, de castigar y perseguir las conductas reprochables y dañinas para la sociedad.

Como ves, lo bueno de esta estrategia de refutación —para cuando tengas oportunidad de hacerla— es que no depende de que el equipo contrario pruebe o no que su argumento es cierto. Ataca un nivel por encima de eso, y niega el valor del argumento —aun siendo cierto— para el debate.

Por ponerte un último ejemplo. Si alguien trata de persuadirte de hacer *puenting* el próximo fin de semana, y su argumento es que lo pasarás muy bien, a dicha idea podrás contraponer dos razonamientos:

- Bien que no es cierto que lo pasarás bien, porque estarás muy preocupado por tu integridad física y, por ende, no podrás disfrutar de la experiencia (ataque a la veracidad del argumento).
- Bien que, aunque seguramente sea cierto y al final disfrutarías, para ti hay cuestiones más importantes, como no poner en riesgo tu vida y que, por ende, ese momento temporal de felicidad no es suficiente para que vayas (ataque a la importancia del argumento).

Saber combinar esas estrategias te permitirá pivotar entre refutaciones basadas en la *veracidad* y la *relevancia*, dependiendo del argumento que presente el contrario, y de en cuál de las dos variables esté más fuerte el contrario.

Otras críticas menores

Por último, y pese a que las anteriores son las técnicas más útiles (por frecuentes), quiero compartir contigo tres ideas adicionales:

- Contempla la posibilidad de refutar la evidencia a partir de la cual el contrario sostiene su argumento. Si su fiabilidad no es alta (por ejemplo, por estar realizada por un órgano parcial o interesado en la cuestión) o está obsoleta (por ejemplo, porque hay algunas posteriores que se pronuncian en contrario), es una buena idea poner ello de manifiesto, en tanto que restará credibilidad a lo sostenido por el

equipo contrario. Con todo, nota que esta refutación es de tipo *mitigatorio*: no hace menos veraz o importante el argumento, pero ciertamente le resta credibilidad.

- Comprueba que las posibles analogías utilizadas por el equipo contrario para sostener los argumentos son *atingentes* o aplicables al debate. Esto es, en muchas ocasiones se utilizan analogías para sostener argumentos, pero que simplemente no funcionan en el argumento concreto que se desarrolla (esto es conocido como una *falsa analogía*). Por ponerte un ejemplo: Si alguien está defendiendo que las vacunas serán útiles para curar el COVID-19 (coronavirus) y su argumento es que las vacunas también son útiles para la gripe (esto es, intenta hacer una analogía diciendo «como las vacunas funcionan para la gripe, que es una enfermedad vírica, también funcionarán para el coronavirus»), podrás poner de manifiesto que dicha analogía es falaz: que dos enfermedades se parezcan no quiere decir que sean idénticas, y las respuestas que han funcionado en un caso concreto no tienen por qué funcionar en otro si la situación varía en cuestiones relevantes (como, por ejemplo, que el virus se adapte rápido, o que todavía no exista vacuna conocida).
- Por último, comprueba las posibles generalizaciones que puedan estar haciéndose para sostener un argumento (falacia de generalización). En muchas ocasiones, se sostienen argumentos diciendo que como en un caso X sucedió un acontecimiento Y, es sensato sostener que, siempre, la consecuencia de X es Y. Por ejemplo: «Conducir por encima de 240 kilómetros por hora no es peligroso, porque conozco una persona que lo hizo y no le sucedió nada». Evidentemente, esos argumentos realizan una «falsa generalización»: de un caso concreto en el que suceda, o no suceda, un determinado acontecimiento, no puede extraerse una regla general. Por eso es útil estar atento para comprobar hasta qué punto las generalizaciones que pueda hacer el equipo contrario resultan razonables.

4. Estrategias avanzadas de refutación

Por último, y para terminar con el bloque de refutación, quisiera compartir contigo tres técnicas avanzadas a las que creo que podrás sacar valor en tu camino hacia convertirte en un gran debatiente.

1. Técnica de refutación en cascada

A lo largo de las últimas páginas, te he expuesto una gran cantidad de técnicas de refutación. Y, entre ellas, pueden combinarse para conseguir una refutación más completa a un argumento. Es decir, un argumento no tiene por qué recibir una sola refutación, sino que puede recibir varias, ordenadas entre sí (en cascada, de ahí el nombre de la técnica), para dañarlo progresivamente.

Por ejemplo, si alguien sostiene que: «Debe prohibirse el uso de la energía nuclear porque es muy peligrosa, como se demostró en Chernóbil y acredita en un estudio el blog plataforma-antinuclear.com», ese argumento concreto puede ser refutado con varias «capas» de refutación:

- Que no es cierto que la energía nuclear sea peligrosa, en tanto que existen (especialmente a raíz de Chernóbil y Fukushima) exhaustivos controles de seguridad que minimizan al máximo los riesgos.
- Que del hecho de que haya habido un accidente trágico y extraordinariamente relevante como fue Chernóbil, no puede deducirse que la forma de producción energética sea, en general, insegura (siendo ello una falsa generalización); al igual que por el hecho de que haya accidentes de coche no implica que, en general, los coches no sean seguros.
- Y, por último, que la fuente que sostiene el argumento es —por parcial y obviamente interesada— poco creíble.

Esa combinación entre varias refutaciones distintas dotará de mayor solidez a tu argumento (siempre, claro está, que cada una de ellas esté bien explicada y sostenida). Para aplicar esta técnica con eficacia, recuerda hacerlo de manera ordenada y con un orden lógico (esto es, primero las premisas que sostengan el argumento; luego los nexos que haya entre premisas o con la conclusión; después, en su caso, la conclusión; y, por último, si procede, la relevancia).

Disclaimer: con todo, ¡no te vuelvas loco con refutaciones! La gran mayoría de las veces, una refutación para un argumento es suficiente para confrontarlo si aquélla es acertada y profunda. Simplemente, contempla esta estrategia para aquellas ocasiones en las que puedas encontrar varias razones que sostengan tu crítica a una idea. Y recuerda: ¡Sé todo lo ordenado posible a la hora de refutar, o será imposible seguirte!

2. Refutar los argumentos del contrario en su mejor versión

La segunda estrategia avanzada que quiero comentar contigo es una que —pese a ser muy sencilla de comprender— es frecuentemente olvidada, y genera un enorme valor a aquellos debatientes que la ponen en práctica: refutar los argumentos del contrario «en su mejor versión» y no en la peor.

La tendencia natural es la contraria: hacer un *hombre de paja* (falacia conocida por reducir un argumento al absurdo, o ridiculizarlo, y después refutarlo en una versión más sencilla).

Sin embargo, como estrategia de debate (además de ser, desde el punto de vista intelectual, notablemente más honesto) es mucho mejor hacer lo contrario: aunque creas que el argumento del contrario no está del todo bien explicado o construido, o que puedes reducirlo al absurdo, intenta siempre refutarlo en su mejor versión posible: como si estuviera construido perfectamente, y fuera un argumento completamente digno de tu atención y preocupación.

La impresión que generarás en tu audiencia (jueces) es mucho mejor y, sobre todo, evitarás el riesgo no despreciable de que después, otro orador, reconstruya ese argumento de forma más convincente y hayas perdido la oportunidad de confrontarlo.

3. Priorizar: no tiene sentido refutar todo

Por último, y para cerrar este bloque, una idea relevante: no puedes refutar todo. Ni en un torneo de debate, ni en la vida en general. El tiempo del que dispones para hacer uso de la palabra es limitado y, en consecuencia, debes centrarte en los aspectos que sean más relevantes estratégicamente para ti. Ello tiene varias implicaciones:

- Concede aquellas ideas que no supongan un problema para tu argumentación. ¡Un argumento del equipo contrario no siempre tiene por qué ser peligroso! Si no lo es, sencillamente concédelo, y explica por qué no es problemático para ti hacerlo.

  Por ejemplo, imagina un debate que sea: *¿Debería subirse el IRPF (impuesto de la renta) a las personas que perciban más de 150.000 euros de ingresos?* Tu equipo y tú estáis a favor. Vuestro argumento, en esencia, es que las rentas más altas deben contribuir más que las rentas más bajas al sostenimiento del Estado del bienestar, y que ello os parece justo y razonable.

  El primer argumento del equipo contrario (que se opone a la subida) es: la gente que percibe esas rentas las ha ganado con sudor y esfuerzo (el mismo que aquellos que perciben por debajo de 150.000 euros al año) y el dinero percibido les pertenece.

  ¿Por qué ibas a refutar ese argumento? ¡Probablemente estés de acuerdo! Lo único que opinas es que, perteneciéndoles ese dinero, deben hacer frente a un pago de impuestos mayor por disponer mucho más que las rentas más bajas.

  En suma: en un debate, aquellas ideas que puedas conceder estratégicamente sin que ello suponga un daño para tu argumentación, ¡concédelas! Serás más razonable (la alternativa es combatirlo todo, por defecto) y, sobre todo, tendrás más tiempo para centrarte en los temas relevantes.
- Agrupa —para refutar— aquellas ideas que sean similares. Si un equipo tiene varios argumentos que tienen la misma lógica, no tiene sentido que los refutes todos de uno en uno. Agrúpalos, explica por qué la lógica que subyace a todos ellos es la misma, y refuta esa lógica una sola vez. Te ahorrará mucho tiempo y tu intervención será mucho más fácil de seguir.
- Céntrate en las cuestiones que más te preocupen y después, si tienes tiempo, ya combatirás el resto. Como te decía, tienes un tiempo limitado. Y habrá ideas que deben preocuparte más que otras. Por eso es importante que, siempre que pienses en las refutaciones que vas a hacer, sepas clasificarlas en función de su importancia: no puedes dejar

de hacer ninguna refutación que sea esencial para tu caso. No deberías dejar de hacer ninguna que sea importante. Las que sean simplemente útiles, hazlas si da tiempo. Pero no corras el riesgo de omitir contestaciones relevantes por haber perdido el tiempo en otras que no lo eran.

En fin, el debate es una actividad en la que siempre vas a tener que elegir a qué prestas más atención. La capacidad de dirigir tu foco de atención, y el de los jueces, a las cuestiones más relevantes puede marcar la diferencia.

Cómo mejorar en estas habilidades a largo plazo

En este capítulo he intentado compartir contigo algunas de las estrategias de argumentación y refutación más relevantes y que creo que te serán más útiles para probar que tu equipo tiene razón (o al menos más razón que el contrario) en el debate. Sin embargo, déjame compartir por último unas breves ideas sobre cómo mejorar tus habilidades argumentativas, de refutación y de análisis a largo plazo.

1.º PRACTICA TODO LO QUE PUEDAS, Y EN LA MEDIDA DE LO POSIBLE, HAZLO EN EQUIPO

Mi primer consejo —por evidente que parezca— es que practiques todo lo que puedas tus habilidades analíticas. La agilidad mental para construir argumentos de manera exhaustiva o para refutar con eficacia es, como cualquier otra habilidad, una destreza que se entrena y sobre la que estarás más en forma cuanto más practiques. En el terreno de lo práctico, ello implica lo siguiente:

- **Observa vídeos de buenos debatientes en YouTube e intenta analizar cómo argumentan y refutan**. Cuáles son sus técnicas cuando crees que son persuasivos. Por suerte, en internet hay cientos y cientos de debates extraordinarios de los que puedes aprender. Simplemente

busca «debate académico» o «CMUDE» o «WUDC» o «WSDC» y encontrarás debates geniales. Por ponerte un ejemplo de recurso disponible en internet (aunque hay cientos más por el estilo), en la página <https://justseoyouknow.com/> tienes transcritos (además del vídeo) los mejores discursos del equipo de Harvard que, en el capítulo anterior te conté, se alzó con el campeonato del mundo de 2017.

- Al hilo de lo anterior, un ejercicio útil para practicar es el siguiente: **busca en internet un debate que te guste** (aunque en capítulos posteriores te daré una lista de mis favoritos), **y prepara un discurso a favor o en contra de la pregunta**. Haz el discurso, y después reproduce el vídeo y observa cómo lo hizo el debatiente que aparece en la grabación. Compara vuestros discursos y observa en qué podrías haber mejorado.
- Y, con idéntico espíritu, un **ejercicio extraordinariamente útil** es el siguiente: prepara la posición en contra de un debate que encuentres en internet. Escucha el primer discurso de la posición a favor, y refútalo. ¡Después, observa cómo lo refutó la persona que participó en el debate, y compara!
- Otro ejercicio de gran utilidad es el siguiente: consulta diariamente el periódico que más te guste, y lee acerca de los temas que te parezcan de mayor actualidad. **Una vez a la semana decide cuál es el tema que más te interesa y plantea una posible pregunta de debate en torno a ese tema.** Construye la posición a favor y la posición en contra —escribiéndolas, aunque sea en esquema, para poder compartirlas después— y envíaselas a alguien cercano, o a tu club de debate, y viceversa; para que puedas refutarlas y ponerlas a prueba.

  De esa forma podrás practicar tus habilidades de construcción —cuando construyas la argumentación— y las de refutación —cuando revises las de tu compañero—; ganando ambos experiencia en las dos partes del proceso y comprobando en qué puntos la argumentación podría haberse mejorado.
- Adicionalmente, una vez a la semana consulta un diario de prestigio (nacional o internacional: *The Economist, Foreign Affairs*) y lee un artículo que parezca elaborado sobre un tema que te atraiga. Cuando lo

leas, intenta analizar con pensamiento crítico si lo que se expone te parece persuasivo. ¿En qué puntos crees que el autor podría haber analizado más lo que explicaba? ¿Qué partes te resultaron más convincentes y por qué?

En fin, como te decía al principio, las habilidades analíticas para argumentar y refutar mejor, se entrenan. Con el tiempo, vas adquiriendo información, conocimiento y experiencia que progresivamente cuadrarán en tu cabeza como piezas de un puzle, y te permitirán ejecutar grandes discursos argumentales.

No hace falta que inviertas muchísimo tiempo: sólo sé constante, traza un plan semanal y cúmplelo con ganas.

2.º Repasa y reconstruye tus errores

Como he intentado exponerte a lo largo del capítulo, algunos de los errores que se cometen en la refutación y argumentación son sistémicos, en el sentido de que los cometen en reiteradísimas ocasiones todos los debatientes (incluidos los mejores): explicar superficialmente las ideas, no prestar atención a lo relevante, no priorizar...

Sin embargo, para evitar cometer esos errores, es extraordinariamente útil repasar tus errores cuando los cometes, y analizar *ex post*, cómo lo habrías hecho si no te hubieras equivocado:

- Por ejemplo, después de un torneo de debate, analiza junto a tus compañeros cada uno de los debates que has tenido, e intenta pensar en qué puntos pudiste haber mejorado tu intervención. Sólo a partir de ese ejercicio de recapitular errores e intentar solucionarlos irás interiorizando el camino para evitarlos.
- O, por ejemplo, en los ejercicios de práctica que te he explicado en el punto anterior: nunca hagas cada ejercicio una sola vez. Dado el tiempo que te requiere preparar una postura de debate para hacer un discurso, aprovecha ese esfuerzo. Hazlo una vez, repasa críticamente

lo que has hecho, y vuelve a hacerlo mejorando los aspectos que tuvieran margen de mejora. De nuevo, estarás abonando el camino del éxito.

Para que te hagas una idea, para preparar el mundial de Guatemala (castellano) y México (inglés), Javier y yo todas las mañanas de camino a la universidad nos enviábamos una nota de voz a través de WhatsApp, desarrollando un argumento para una determinada pregunta que hablábamos el día anterior (uno hacía la postura a favor, y el otro la postura en contra). Cuando lo recibíamos, contestábamos con una refutación breve de menos de cinco minutos. Después, cuando teníamos un hueco a lo largo del día, comentábamos las tres ideas más importantes que podíamos aprender del ejercicio de ese día, y las apuntábamos en el cuaderno de debate.

Ése es el espíritu: con trabajo y esfuerzo, podrás evolucionar todo lo que te propongas.

Claves del capítulo: lo más importante

Las ideas más importantes de este capítulo, de cara a ese camino de evolución en tus habilidades de *fondo*, son las siguientes:

- La argumentación y la refutación son las dos herramientas básicas que utilizarás para persuadir a tus jueces de tu postura en torno a la pregunta del debate.
- En la argumentación, lo que convierte en bueno a un argumento es su veracidad y su relevancia. Ningún argumento es «completamente veraz» o «relevante» por sí mismo, sino que lo será en la medida en que tú lo expliques y consigas persuadir a quien te escucha de ambas características.
- Para construir argumentos es útil el método AREI: afirmación, razonamiento, evidencia e impacto. Les dará orden y claridad a tus explicaciones y lo hará más fácil de seguir para quien te escuche. La afirmación debe ser sencilla, fácil de recordar y autoexplicativa. El razonamiento debe partir de ideas aceptables y comprensibles para la

audiencia, y desarrollarse de manera pormenorizada, sin saltos lógicos ni afirmaciones gratuitas que puedan truncar el proceso persuasivo. La evidencia debe ayudar a probar las cuestiones más controvertidas de los argumentos, y proceder de una fuente fiable. Y la explicación del impacto debe otorgar al argumento la relevancia que debe tener en el debate, y explicar a los jueces por qué deberá ser esencial a la hora de juzgarlo.

- Los errores más importantes a la hora de argumentar son la superficialidad en la explicación, la asunción de premisas no justificadas y la falta de explicación de la importancia relativa de los argumentos. Para ello, las técnicas más útiles que puedes aplicar se centran en dar exhaustividad a los argumentos: preguntarte por qué los hechos son como supones que son, y por qué son tan importantes como quieres que sean.
- Para refutar argumentos es útil el método ICE: identificar, criticar y explicar. La identificación debe ser concisa y sencilla, en tanto que es la referencia que apunta adónde dirigirás tus esfuerzos. La crítica es un razonamiento de por qué no se aceptan las conclusiones del argumento contrario, y la explicación permite concluir sobre la capacidad de persuasión final del argumento del equipo contrario tras tus refutaciones.
- Es importante que recuerdes que no todas las refutaciones son iguales: hay refutaciones directas o indirectas (en tanto que son contraargumentos), completas y mitigatorias. Cada una de ellas será útil en determinadas situaciones, pero no en otras.
- Para refutar, puedes aplicar diversas técnicas: atacar las premisas del argumento, el nexo entre las premisas y la conclusión, o a la suficiencia de dichas premisas, a la conclusión del argumento, a su relevancia en el debate, a su atingencia o relación con el debate, o a la forma en que está construido: con generalizaciones no aplicables, con falsas analogías o con evidencias poco fiables.
- Además, puedes utilizar técnicas avanzadas como combinar diversas refutaciones (en cascada), refutar los argumentos del contrario siempre en la mejor versión posible y priorizar aquello que refutas: concede lo

que no sea un problema para ti, y dedícate a la refutación de aquello que sea más peligroso para tu argumentación.
- Por último, para incorporar todas estas técnicas a largo plazo: practica tanto como puedas y trata de repasar tus errores para interiorizarlos y, progresivamente, dejar de cometerlos.

Ejercicios para mejorar

A continuación, te propongo una serie de ejercicios que podrás aplicar de manera progresiva a lo largo de varias semanas para implementar el plan de mejora que te he propuesto unas páginas atrás:

Primera y segunda semana	**Ejercicio 1.** Desarrolla —siguiendo el método AREI— un argumento a favor y un argumento en contra de las siguientes tres preguntas: ***1)*** ¿Debería España implementar un impuesto especial a grandes empresas tecnológicas (tasa Google)? ***2)*** ¿En caso de ser científicamente posible, deberían los seres humanos aspirar a la inmortalidad? ***3)*** ¿Fue justificada la decisión de Estados Unidos de invadir Iraq en el año 2003? **Ejercicio 2.** Una vez desarrollados los argumentos anteriores, repásalos exhaustivamente subrayando en rojo las afirmaciones que estén poco justificadas (afirmaciones gratuitas) o infraanalizadas. **Ejercicio 3.** Hecho lo anterior, utiliza las técnicas de la llave y de preguntarse por qué para justificar esas afirmaciones y premisas. **Ejercicio 4.** Una vez completados los seis argumentos (en total), ejecuta un discurso con cada uno de ellos, explicándolos de la forma más exhaustiva posible. Grábate y observa los vídeos para comprobar en qué puntos crees que hay margen de mejora.
Tercera semana	**Ejercicio 1.** Coge los argumentos que escribiste la primera semana para las tres preguntas propuestas, y analízalos de nuevo: intenta refutar cada uno de ellos aplicando el método ICE, y las técnicas de ataque a la veracidad y a la relevancia que hemos estudiado. **Ejercicio 2.** Ahora que los has refutado, intenta reconstruirlos y observa qué podrías hacer para mejorarlos y que «soporten» las refutaciones que se te han ocurrido. ¿Qué has tenido que hacer? ¿Puedes aplicar esa técnica para futuros debates, y evitar así posibles refutaciones que vayan a plantearte? Apunta en tu cuaderno de debate las principales conclusiones extraídas.
Cuarta semana	**Ejercicio 1.** En este link <https://www.juandemariana.org/ijm-actualidad/analisis-diario/10-razones-para-legalizar-las-drogas> puedes encontrar diez argumentos a favor de la legalización de las drogas. Algunos de ellos (la mayoría) peores, y otros

	mejores. Léelos y ordénalos del 1 al 10 en función de su relevancia (vas a defender la postura en contra de la legalización, y es importante que priorices cuáles son los más relevantes). **Ejercicio 2.** Una vez ordenados, intenta refutar todos y cada uno de ellos, con tantas técnicas de refutación como consideres oportunas para que queden lo más desmontados posible. **Ejercicio 3.** Ahora imagina que tienes que dar un discurso íntegramente de refutación (no hace falta que expliques argumentos propios), pero sólo tienes cinco minutos para hacerlo, y tienes que combatir la postura expuesta en el artículo. Diseña y ejecuta ese discurso de cinco minutos: recuerda, no hace falta que refutes todo, puedes conceder argumentos, agruparlos y centrarte en refutar los más importantes. Graba el discurso cuando lo ejecutes, y obsérvalo. ¿Contestaste a las ideas más relevantes? ¿Hay alguna refutación que mereciera más atención? Analiza tus errores y repite el discurso.
Quinta y sexta semana	**Ejercicio 1.** Intentando no repetir los errores de la semana pasada, prepara una argumentación a favor para la siguiente pregunta: «Las máquinas que funcionan autónomamente, ¿deberían incluir sistemas de decisión ética?». Una vez que tengas lista la argumentación, ejecuta un discurso y grábate haciéndolo. **Ejercicio 2.** Analiza el discurso a favor de este debate: <https://www.youtube.com/watch?v=3ATY2rVHmYY> (o en su defecto, busca en YouTube «Semifinal Torneo de Debate CompluIE 2017: Comillas vs. UCM - Sociedad de Debates Complutense»), y compara tu discurso con el ejecutado por la introductora del equipo a favor, Elena Gillis. ¿Qué hizo mejor que tú? ¿En qué puedes mejorar tu argumentación? Con esa información, reconstruye tu discurso para mejorarlo. **Ejercicio 3.** En ese mismo vídeo, escucha (para refutarlo) el discurso de introducción del equipo en contra (Manuel Fukuda). Prepara tu refutación (como si fueras el primer refutador del equipo a favor) y ejecútala (grábate). **Ejercicio 4.** Ahora, compara tu discurso con el de la primera refutadora (Belén Montes) y con el de la segunda refutadora (Blanca Orts) del equipo a favor. ¿Dieron alguna idea que se te olvidara sobre cómo refutar los argumentos? Analiza cómo podrías mejorar tu refutación. **Ejercicio 5.** Observa el resto de las intervenciones del debate, y apunta al menos tres características de los debatientes que has visto que creas que puedes utilizar en tus argumentaciones o refutaciones.

¡A lo largo de las seis semanas, no olvides ir apuntando en tu cuaderno de debate las ideas más importantes que vayas aprendiendo y concluyendo!

5

La estructura

> La mejor organización no asegura resultados. Pero una estructura equivocada es garantía de fracaso.
>
> PETER DRUCKER

En la charla TEDx que Josef Ajram (un inversor español apasionado del deporte) dio en el mes de febrero de 2013 en TEDxSevilla (y que puedes ver buscando en YouTube «Dónde está el límite: Josef Ajram at TEDxSevilla») narra con todo detalle cómo se enfrentó al reto que marcó su vida: completar el ultraman, una carrera que conlleva nadar 10 kilómetros, pedalear 421 kilómetros y finalmente, y tras toda esa agonía física, correr 84 kilómetros.

Ajram cuenta cómo afrontó la referida carrera —un esfuerzo sobrehumano equivalente a dos maratones— y lo resume bien en una frase: «Estructurarse: no pensar en global, sino dividir para conseguir un objetivo». Cuenta cómo cuando pensaba en el total, «84 kilómetros», le parecía imposible: demasiado grande, demasiado largo, demasiado reto. Así que decidió fraccionar su objetivo: mentalmente no intentaría correr, de un golpe, los 84 kilómetros; sino que se fijaría pequeños objetivos. Correr quince minutos, y premiarse por haberlo hecho (bebiendo un pequeño trago de agua o tomando una chocolatina), para emprender el siguiente objetivo: correr otros quince minutos. Así, con pequeños objetivos de quince minutos, y fraccionando su macroobjetivo en pequeños microobjetivos, su mente y su cuerpo fueron capaces de correr la carrera completa.

Si su aproximación hubiera sido «a lo bruto», y hubiera mantenido en su mente únicamente la idea de completar los 84 kilómetros, probablemente no lo habría conseguido.

Y —por increíble que parezca— la idea que subyace a la historia de Josef Ajram: que la mente humana es limitada, y no está preparada para afrontar de golpe objetivos demasiado grandes, pero que es capaz de completarlos si supone la superación progresiva de pequeñas etapas, tiene una relevancia extraordinaria a la hora de hablar en público, dar discursos y debatir. Es una idea nuclear de la que depende la capacidad de persuasión de un orador y que, por ende, merece que nos detengamos en ella con detalle para completar este segundo bloque de «la esencia del debate académico».

Y es que al igual que no está preparada para correr 84 kilómetros, la mente humana no está preparada (por lo complejo y aparentemente arduo de la tarea) para escuchar ni 45, ni 15, ni 5 minutos seguidos de una intervención, ni para procesar de golpe una idea de gran complejidad. Si empezamos a volcar información sobre una audiencia o unos jueces sin ningún tipo de orden, a los pocos minutos la gente habrá desconectado, y empezará a pensar en el horrible tostón que le toca aguantar hasta que termine la intervención.

Por eso, la estructura que imprimimos a nuestras intervenciones y discursos es tan importante como ese fraccionamiento de objetivos lo fue para la carrera de Ajram: marca la diferencia entre conseguir tu objetivo —que la gente, y en tu caso tus jueces, te escuchen con atención y comprendan tus ideas— o no conseguirlo y, con ello, perder a tu audiencia por el camino, abrumada por una información difícil de seguir y analizar; y habrás resultado, por ende, mucho menos persuasivo.

La importancia de la estructura a la hora de hablar en público y debatir

Y es que cuando nuestra mente escucha una intervención o discurso, ¡e incluso cuando lo impartimos!, hay muchos factores que distraen la atención. No comprender bien una idea, no estar de acuerdo con algo de lo que se dice, reflexionar más tiempo sobre algo que se ha dicho... o cuestiones mucho más mundanas: una vibración del móvil en el bolsillo, una mosca que sobrevuela la sala...

En fin, es imposible que nuestra audiencia nos escuche todo el rato, y, además, procesando de manera constante nuestra información. Incluso es difícil para nosotros mismos, a la hora de hablar, seguir una intervención compleja sin perdernos. Por todas esas razones, la estructuración juega un papel fundamental en tu capacidad de persuasión como orador y debatiente. Es el núcleo del que depende que tu *fondo* llegue a tus jueces y sea valorado positivamente por ellos.

Así, una estructura organizada de una intervención en tus debates (o, en general, cuando hables en público) te ayudará a conseguir lo siguiente:

- *Mantener mejor la atención del público*
  Como digo, la capacidad de prestar atención a una intervención es limitada. Pero si la estructura de tu intervención es fácil de seguir, es más probable que tus jueces comprendan y procesen tus ideas, sin desconectar, hasta el final de tu intervención. En consecuencia, todo esfuerzo que puedas hacer para facilitarles ese camino será de gran utilidad.

- *Aumentar el impacto de tus ideas*
  Consecuencia de lo anterior, si has conseguido que tu audiencia siga más atenta al discurso gracias a un hilo conductor que les haga difícil desconectar, el impacto de tus ideas aumentará. Dejarás de enfrentarte a la frustrante situación de pensar que no se le ha dado relevancia a una concreta idea que has expuesto, y serás capaz de gestionar la información para que llegue de manera progresiva, sin abrumar, a aquellos que tienen que procesarla.

- *Generar impresión de control y seguridad en la audiencia*
  Además, con una buena estructura, generarás una mayor impresión de control y seguridad en tus jueces. Una persona que domina su discurso, y que lo estructura de forma lógica y coherente, transmite cuando habla mayor confianza. Por eso, controlar bien el orden de tu discurso ayudará a tu capacidad de persuasión global como orador.

- *Aumentar la concisión y eficacia de tu discurso*

Y, por último, una buena estructura aumentará tu precisión. Un error frecuente en muchos debatientes es repetir información, de tal manera que se pierde un tiempo precioso de los discursos «duplicando» lo que ya se ha dicho una vez, y dando vueltas en círculo sobre ideas que han quedado sobradamente entendidas. Una buena estructura ayudará a evitar lo anterior, te otorgará más tiempo para desarrollar tus ideas, y facilitará que tus jueces no tengan la sensación de que lo que dices está siendo repetitivo.

En suma: ser capaz de estructurar de manera coherente y lógica un discurso, hacer fácil a tus jueces seguirlo y acompañarles a lo largo de éste para evitar que se pierdan te ayudará a que el *fondo* de tu mensaje llegue mejor y, por ende, persuada más.

Consejos —transversales a todos los turnos de un debate— que te ayudarán a ejecutar de forma más estructurada tus discursos

Para conseguir ese objetivo de ser estructurado, a continuación quiero compartir contigo nueve consejos generales que creo que te serán de gran utilidad. Y son generales porque se aplican a cualquier discurso que tengas que dar en un debate (o en la vida en general).

Además de éstos, para cada uno de los turnos del debate —introducciones, refutaciones y conclusiones— veremos, respectivamente en los capítulos 6, 7 y 8, consejos específicos que te permitirán estructurar mejor cada uno de esos turnos en concreto.

Consejo 1: no olvides tener un comienzo persuasivo

Seguro que has visto alguna película que tiene un comienzo brillante. La sensación que te queda en el cuerpo cuando ese comienzo termina es: «¡Por favor, quiero más!». Sin embargo, seguro que hay alguna película que mucha gente te ha dicho que es buena, pero has intentado verla varias veces y nunca has conseguido superar el minuto veinte. Sencillamente, te aburre, y te es imposible verla completa.

Pues bien, cuando intervengas en público, la lógica de lo que sentirá tu público no es muy diferente. El comienzo de toda intervención es un momento clave para generar atención en la gente que escucha. La primera impresión determina la voluntad con la que escuchas los minutos siguientes, y muchas veces te predispone a favor o en contra de lo que viene después. En consecuencia: ¡no lo hagas aburrido o simplón!

Hay cientos de formas de empezar un discurso de forma persuasiva: tanto por las ideas (una frase, un ejemplo, una mensaje relevante o impactante...) como por la ejecución (una voz fuerte y que llame la atención, una voz bajita y meditativa que intrigue...). Tendremos tiempo de profundizar en ello más adelante.

En ocasiones le podrás dedicar más tiempo (introducciones) y en otras ocasiones menos tiempo (refutaciones y conclusiones); pero, sea como sea, quédate de momento con esta idea: si consigues atraer a tus jueces desde el principio del discurso, te juzgarán con mejor predisposición. ¡No empieces hablando bajito, temeroso y con una idea poco relevante, afectará negativamente al resto de tu discurso!

Para nota: ¿Te has fijado cómo empiezan, en general, los capítulos de este libro? ¿Será casualidad?

Consejo 2: anticipa la estructura de tu discurso o de tus ideas

Si cuando estás en una clase de tu colegio o universidad el profesor comienza su clase diciendo: «En la clase de hoy vamos a hablar de tres temas: 1) A, 2) B y 3) C». El efecto que ello tiene sobre una audiencia atenta es inmediato: se forma una expectativa del contenido de los próximos minutos, que facilita que se siga la clase. Si un alumno se pierde en el punto A, siempre podrá reincorporarse en el punto B. Además, el hecho de satisfacer la estructura que anunció que seguiría, aumentará la sensación de orden que se percibe de ese profesor.

En tus intervenciones en un debate, la lógica funciona —de nuevo— exactamente igual:

- Una anticipación de las ideas que se van a dar forma un esquema mental a la gente que te escucha. Los jueces apuntarán cuáles van a ser tus ideas, y esperarán escucharlas después.
- Con ello, habrán creado mentalmente un «hilo discursivo» de lo que va a ser tu intervención, que les ayudará a ir ordenando las ideas que vas diciendo a lo largo de ésta, y les permitirán organizar en su mente tu intervención.
- Además, tu intervención parecerá más ordenada y completa a medida que vayas cumpliendo con «lo prometido».

La forma de llevar a la práctica esta idea dependerá de la intervención concreta que realices y podrá adaptarse a las necesidades, pero, en esencia, me refiero a cuestiones como éstas:

- «A lo largo de este discurso, voy a hablaros de tres ideas: 1, 2 y 3».
- «En este turno de intervención haré dos cosas, primero haré [...] y segundo haré [...].»

Importante: es una mera anticipación, un avance.

¡No pierdas mucho tiempo haciéndolo! Sólo el estrictamente necesario para posar en tus jueces esa idea de esquema de lo que va a ser tu intervención (o de las ideas que vas a contar), y el necesario para comenzar a sembrar la semilla de tu hilo discursivo: son titulares, no la explicación en sí misma, que vendrá después.

Consejo 3: importancia de las enumeraciones (lo ideal es que con no más de tres elementos)

Muy en relación con lo anterior, y con esa idea de crear esquemas mentales sencillos que luego puedas satisfacer, es útil que cuando en tus discursos haya más de una razón sustancialmente distinta que justifique una idea, las enumeres antes de explicarlas.

Por ejemplo, imagina que estás defendiendo que los gobiernos deben hacer un especial esfuerzo para concienciar a la gente de luchar contra el cambio climático, y estás justificando la afirmación de que «sólo con el esfuerzo de los gobiernos no se conseguirá atajar el problema». Una buena forma de poner en práctica este consejo sería la siguiente:

> Es importante que la ciudadanía participe de la lucha contra el cambio climático porque el esfuerzo exclusivo de los gobiernos no será suficiente.
>
> Y ello por **dos buenas razones**:
>
> **Primero**, porque gran parte del daño que hoy en día se inflige a nuestro planeta deriva de las actuaciones individuales que resultan extraordinariamente contaminantes: coger el coche para trayectos cortos, consumir productos fabricados a cientos de miles de kilómetros del lugar de consumo y que tienen una alta huella ecológica, etcétera.
>
> Y **segundo**, porque gran parte de la solución de los problemas climáticos pasa por iniciativas de las empresas privadas —contratar con proveedores más ecológicos o, por ejemplo, invertir en investigación y desarrollo que fomente las energías limpias— que los gobiernos no pueden imponer.

Compara esa forma de explicar el argumento —a través de una enumeración que lo esquematiza— con la siguiente:

> Es importante que la ciudadanía participe de la lucha contra el cambio climático porque el esfuerzo exclusivo de los gobiernos no será suficiente. Y es que gran parte del daño que hoy en día se inflige a nuestro planeta deriva de las actuaciones individuales que resultan extraordinariamente contaminantes: coger el coche para trayectos cortos, consumir productos fabricados a cientos de miles de kilómetros del lugar de consumo y que tienen una alta huella ecológica, etc. Y, además, gran parte de la solución a los problemas climáticos pasa por iniciativas de las empresas privadas —contratar con proveedores más ecológicos o, por ejemplo, invertir en investigación y desarrollo que fomente las energías limpias— que los gobiernos no pueden imponer.

Aunque el contenido de las dos explicaciones sea idéntico, la primera es mucho más fácil y sencilla de procesar que la otra. Como los kilómetros de Josef Ajram: la segunda forma de explicarlo es demasiado larga, y si quieres que tus jueces extraigan de ahí todas las ideas, será bastante difícil que lo consigas. Por el contrario, la primera es mucho más sencilla de comprender, y podrás hacer que comprendan toda la idea «por pequeños pasos».

Por último, intenta que esas agrupaciones de ideas que enumeres no sean más de tres por bloque: si no, serán más difíciles de recordar y demasiado largas de explicar para mantener la atención en todas ellas.

Consejo 4: acompaña a tu audiencia en las transiciones de tu discurso, y entre los distintos bloques de éste

Uno de los objetivos de la estructuración es —como he venido remarcándote— que la gente no desconecte y que le sea fácil seguirte. Para ello, es muy importante no sólo que el discurso sea estructurado, sino que les ayudes a seguir esa estructura: que les acompañes en el seguimiento del discurso.

En mi primer campeonato del mundo de debate (México 2015), una jueza colombiana de la Universidad del Rosario (Maria Paula García) me explicó esta idea de una forma que me parece muy ilustrativa a través de la palabra (sin equivalente en castellano) *mapear* (del inglés *map*, mapa en castellano): *«Tienes que mapear tu discurso para ayudarnos a seguirlo. Igual que cuando un GPS está guiando a un coche y viene un giro a la derecha, el GPS avisa "a continuación, gire a la derecha", en tus discursos tienes que "mapear" tus ideas y acompañar a tus jueces de la mano a través de éstas»*.

Ello no implica nada mucho más difícil que:

- Cuando termines de explicar un argumento, díselo a tus jueces e indícales mínimamente que comienzas con el siguiente. *«Con eso termina mi primer argumento. Vayamos con el segundo [...]»*.
- Cuando estés explicando varias ideas enumeradas, marca el número de cada una antes de explicarlas. Así lo he hecho, por ejemplo, en el ejemplo del consejo anterior *(hay dos buenas razones [...] primera... y segunda...)*.
- Remarca cuando haya una transición relevante en la intervención: *«Concluye con eso mi refutación. Pasemos al refuerzo y explicación de los argumentos»*.

En fin: la idea es que, si te has esforzado en construir un discurso estructurado y bien organizado, aproveches esa estructura y orden para que *«cogiendo a tus jueces de la mano»* vayas indicándoles explícitamente cómo seguirla *(mapeando tu discurso)* y así, de nuevo, facilitándoles al máximo el trabajo a los jueces para que su atención pueda centrarse en lo que dices.

Consejo 5: extrae conclusiones progresivas a medida que avanza tu intervención

En línea con la idea de facilitar el trabajo, un recurso adicional es que expongas a tus jueces cuál es la conclusión que deben extraer de las ideas que estás exponiendo.

En ocasiones, a nosotros, como oradores, nos parece que las consecuencias de las ideas que exponemos son obvias: «Si esta refutación es cierta y, por ende, cae la premisa nuclear de su argumento, obviamente su argumento no debe ser tenido en cuenta porque no habría quedado acreditado». Sin embargo, justo esa explicación —que es extraordinariamente relevante— la damos por supuesta, pero no la verbalizamos.

Si quieres que tus jueces concluyan lo mismo que tú ante una serie de hechos A, B y C, ¡díselo!: explica las consecuencias lógicas de tus refutaciones, de las explicaciones concretas que vas dando..., en fin: ve extrayendo pequeñas conclusiones progresivas que vayan abonando la conclusión final del debate: que tu equipo ha probado mejor que el contrario por qué estar a favor o en contra de la pregunta.

Consejo 6: llama la atención de los jueces sobre las cuestiones que consideres más relevantes

Este útil consejo lo aprendí (al igual que el consejo 4), de un juez en un campeonato mundial de debate (concretamente, de Yair-Har Oz [un juez de Tel Aviv], en el mundial de debate de los Países Bajos [2017]), y a través

igualmente de una palabra sin equivalente en castellano: *flagear* (del inglés *flag [to flag]*, en castellano, bandera [poner una bandera]).

El concepto es sencillo: si una idea que estás explicando es muy importante, o crees que es relevante que tus jueces presten atención a ella, o quieres remarcar que hay una cuestión compleja de la que deben darse cuenta..., ¡díselo!, pon una «banderita retórica» (de ahí el *flag*) diciendo: ¡Ojo, aquí hay algo importante!

En la práctica, puedes hacerlo de muchas maneras:

- «Esta explicación es nuclear para entender el problema que tiene la línea del equipo contrario...».
- «Esta refutación es singularmente importante...»
- «Noten, jueces, que este argumento que acabo de explicar refuta implícitamente la idea sostenida por el argumento número uno del equipo a favor.»

Pero la idea es que pongas una bandera en tu discurso (avises) cuando creas que de lo contrario podría pasar desapercibido un argumento fundamental para ti.

Disclaimer: eso sí, no lo hagas con todas tus ideas. Si lo haces todo el rato, obviamente, perderá todo su efecto. No todas las ideas son relevantes, o las más relevantes. Seguro.

Consejo 7: haz pequeños resúmenes de las ideas más relevantes al final de tu intervención (o después de un bloque muy importante)

Si cuando estés terminando tu intervención (o un bloque más importante de ella) sintetizas en pocas palabras a tus jueces las ideas más importantes que has expuesto, ello ayudará a que refuerce en su mente la idea de que —efectivamente— eran las más importantes, y podrán hacer mentalmente una comprobación de que han comprendido y apuntado todas.

En consecuencia, y siempre que el tiempo te lo permita, no escatimes en un brevísimo resumen de tus ideas que sirva de cierre de ese esquema mental que abriste en tus jueces con la anticipación.

Para nota: ¿Te has fijado cómo terminan, en general, los capítulos de este libro? ¿Será casualidad?

Consejo 8: agrupa los temas con un orden lógico

En el rico refranero español hay un refrán que refleja a la perfección este consejo: «No mezcles las churras con las merinas», la lana de las ovejas merinas es más apreciada que la de las churras, por lo que no deben ser mezcladas. Las churras con las churras, y las merinas con las merinas.

Para tus debates, la idea no es muy diferente: en tu discurso, agrupa los temas con un orden lógico:

- No pongas juntas materias que no tienen nada que ver. Esto es, no incluyas en la explicación de una idea otra cuestión que, claramente, no pertenece a ese punto (porque es sustancialmente distinta, o porque habla de algo que no está relacionado) y que, en realidad, resta más que sumar.
- Pero tampoco pongas separados temas que deberían ir juntos. Si tienes varios argumentos que comparten una misma lógica, no tienes varios argumentos. Tienes uno, que a lo mejor tiene distintas consecuencias, pero no deja de ser la misma idea, y sólo es necesario que expliques esa lógica común una vez (¿para qué repetirte?). Por ejemplo: «Estoy a favor de un complemento salarial por parte del Estado porque: 1) ayuda a tener más renta disponible a la gente con menos recursos, y 2) ayuda a tener más renta disponible a la gente con recursos normales», no son dos argumentos distintos. Son la misma idea: «Un complemento salarial aumenta la renta disponible de aquel que la percibe», con dos impactos diferentes.

Lo anterior —ordenar de manera lógica tus grupos o bloques de ideas — es especialmente importante para evitar que ideas buenas se queden poco explicadas por estar incluidas en otro punto, en el que no deberían estar, y

para evitar que se produzcan redundancias en tu discurso (solapamientos en los que explicas varias veces algo que podrías haber explicado una sola vez).

Consejo 9: la importancia del final

Por motivos análogos y simétricos a los expuestos en el consejo 1 (no olvides un buen comienzo), el final de tu discurso es muy relevante. Es la última impresión que tienen de tu discurso los jueces, y es el último sabor de boca que les queda de tu intervención.

Por eso es deseable que, en la medida de lo posible, termines tu intervención en alto (con un buen final), y no deprisa y corriendo, agotado porque no llegabas al tiempo marcado para tu intervención.

De nuevo, a veces tendrá más sentido (en las introducciones) y a veces un poco menos (en el resto de los turnos), pero en general siempre es útil que tus últimos segundos dejen una impresión positiva: ello puede aumentar ligeramente la impresión global que los jueces hayan tenido de tu turno. ¡No olvides, y deja de terminar con un apresurado «eh..., pues eso es todo, muchas gracias»!

Bonus: la importancia de unas buenas notas para poder materializar una buena estructura

Para terminar este capítulo, quiero detenerme brevemente en una cuestión que es esencial para poder dotar a tus discursos de una buena estructura: las notas que utilizas para darlos (o en *argot* más sencillo: cómo utilizas tus papeles para tomar notas a lo largo del debate y cómo eso se traslada a tu discurso).

Sobre esto, algunas ideas que creo que pueden ayudarte:

- No escribas exhaustivamente todo lo que vas a decir. Perderás un tiempo precioso, y después ni siquiera podrás leerlo (tendrías que detenerte, verlo de cerca..., ¡imposible!). Excepto cuando necesites literalidad

(por ejemplo, si quieres escribirte literalmente qué vas a decir en tu comienzo persuasivo), haz anotaciones sintéticas que te permitan entender el contenido sin necesidad de escribir toda la idea.

- Intenta esquematizar lo máximo posible en tus hojas las ideas importantes. Por el mismo motivo que en el punto anterior: quieres poder leerlas de un solo golpe de vista, y sin necesidad de detenerte demasiado. En consecuencia, si están en *bullets* o similar, será más fácil para ti.
- Subraya en otro color o indica con la señal que quieras (exclamaciones, asteriscos, estrellas...) las partes que quieras remarcar especialmente (por ejemplo, como consecuencia del consejo 6 que hemos visto en este capítulo) o aquellas que no puedes olvidar bajo ninguna circunstancia.
- ¡Escribe más grande de lo habitual! De nuevo, no quieres tener que estar acercándote a tu hoja para poder comprobar qué escribiste ahí hace unos minutos.
- Separa en diferentes hojas los distintos bloques de tu discurso. Si tienes una parte de refutación, y una parte de desarrollo de argumentos, no los lleves en la misma hoja. Te ayudará mentalmente a estructurar el discurso.
- En la misma línea, lo ideal es que lleves un solo papel para cada idea relevante: si tienes dos argumentos que quieres expandir o reconstruir..., sepáralos también. Cuanto más sencillo sea para ti hacer «estancos» de tu discurso, más sencillo lo será para tus jueces, que podrán seguirte más fácilmente.

En cualquier caso, no infraponderes la importancia y el valor de tus notas como parte del proceso para dar un buen discurso. Son la base de tu estructura, y si las notas están liosas, también lo estará tu discurso. Así que piensa cuál es la mejor estrategia para ti para tomar notas, y cuídala mucho, porque será nuclear para tu eficiencia.

Lo más importante: claves del capítulo

Las ideas fundamentales de este capítulo que debes recordar son las siguientes:

- Una buena estructura de tu intervención es esencial para mantener la atención de tu público, aumentar el impacto de tus ideas, generar una impresión de control y seguridad, y aumentar la concisión de tu discurso. Es, en definitiva, una herramienta fundamental para el impacto de tu argumentación, y que debes cuidar con atención.
- Para comenzar con una buena estructura, no olvides tener un comienzo persuasivo que genera una primera impresión positiva de tu discurso.
- También al comenzar es útil que avances sintéticamente qué vas a decir, cuál va a ser la estructura de tus ideas más importantes. Ello crea una sensación de orden y ayuda a entender el hilo discursivo de tu intervención. Además, ayúdate de las enumeraciones a lo largo de tu discurso, con este mismo propósito, cuando haya varias ideas que justifiquen algo, avánzalas y después enuméralas a medida que las explicas.
- Acompaña a tu audiencia a lo largo de tu discurso, explicándoles en qué punto de éste estás, indicando cuándo hay transiciones *(mapear)*, y en los puntos o transiciones más importantes, extrae conclusiones que refuercen lo más importante de lo que has dicho.
- Llama la atención de los jueces sobre las partes más relevantes de tus intervenciones cuando quieras que éstos presten especial atención, o cuando quieras poner de manifiesto una idea que, de lo contrario, se les escaparía.
- Haz pequeños resúmenes al final de tus discursos, o de bloques de las ideas importantes, que permitan asentar las ideas que has explicado y satisfagan esa sensación de orden que comenzó en la anticipación.
- Ordena tus ideas por bloques temáticos que tengan sentido, o porque compartan lógica entre sí, pero intenta no solapar ideas ni explicar varias veces la misma fundamentación: aburre, distrae, y te hará perder un tiempo muy valioso.

- Igual que es importante empezar bien, también es importante cómo terminas: piensa en ello para dejar la mejor impresión posible en tu audiencia.
- Finalmente, aprovecha tus notas para construir desde ellas una buena estructura. Es esencial que se mantengan ordenadas y que te sirvan de guía útil para la ejecución de tu discurso.

Ejercicios para practicar

Ejercicio 1. A continuación, te doy una pregunta de debate y una serie de ideas para defender la postura *a favor*. Piensa cómo agruparlas, ordenarlas y estructurarlas para hacer un discurso. Construye el discurso —prestando especial atención a tus notas— y después ejecútalo (cinco minutos).

Recuerda, no tienes que usar todas las ideas. Elige las que creas mejores (hay algunas malas, y otras buenas), agrúpalas con un orden lógico, y construye tu discurso a partir de ahí aplicando los nueve consejos de este capítulo.

Pregunta: *¿Debería España subir el salario mínimo interprofesional?*

– Ayuda a las rentas más bajas (y por lo tanto a las familias más vulnerables) a llegar a final de mes.
– No afecta al presupuesto del Estado (no implica un gasto).
– Reduce la necesidad de gasto del Estado al aumentar la renta disponible de la gente con menos recursos.
– Como consecuencia de la mayor renta disponible, aumentará el gasto de los asalariados, esencial para la economía.
– Refuerza la demanda de bienes y servicios.
– Aumenta la moral y productividad de los trabajadores.

Ejercicio 2. Haz el mismo ejercicio con las ideas en contra de esa pregunta.

Pregunta: *¿Debería España subir el salario mínimo interprofesional?*

– Excluye del mercado laboral a aquellos empleados cuyos empleadores no puedan permitirse el aumento salarial.

– Genera desempleo, porque las empresas compensan la subida de sueldos con despidos.
– Reduce la cantidad de empleados que de forma agregada se demandan (menos dinero disponible para pagarles).
– Daña a las pequeñas empresas, que no tienen beneficios suficientes como para soportar la subida salarial.
– Provoca la externalización de servicios (a otras empresas) o a otros países.
– Provoca una subida de precios (como consecuencia del intento de las empresas de compensar la subida), generándose inflación.

Ejercicio 3. Ahora que has hecho los dos discursos, intenta plantear un discurso que sea «los beneficios y los perjuicios de subir el salario mínimo, y cuáles pesan más». Duración siete minutos. La idea es que seas capaz de organizarlo de tal manera que puedas exponer pesos y contrapesos de la forma más ordenada posible, y extraer una valoración global sobre tu opinión al respecto.

TERCERA PARTE

Los turnos del debate académico

Ya conoces las bases —las reglas— y la esencia —el control de la forma, el fondo, y la estructura— de un debate académico. Ahora quiero adentrarme —en detalle— contigo en el control de cada uno de los turnos que componen un debate.

- En el capítulo 6 te hablaré del turno de introducción. El primero del debate: la primera impresión, la oportunidad de presentar tus argumentos con exhaustividad. Veremos cómo organizar el turno, algunas estrategias para hacerlo con brillantez, y ejercicios que te permitirán practicar para brillar en tus introducciones.
- En el capítulo 7 hablaremos de las refutaciones. Aunque en capítulos anteriores ya hemos analizado la base de éstas —refutar y argumentar —, ahora veremos cómo organizar todo ello en un turno de debate, y cómo hacerlo de la manera más eficaz posible.
- En el capítulo 8, para terminar, trataré contigo exhaustivamente el turno de conclusión. Un turno que, pese a ser el último, no es ni de lejos el menos relevante. Al contrario: un turno desde el que podrás controlar la última impresión que dejas a los jueces, y desde el que te encontrarás en una posición única para influir en el resultado del debate.

Con esta parte, pues, empezarás a dominar con exhaustividad la mayor parte de los elementos de un debate, y estarás en disposición de debatir con eficacia con cualquier equipo que te lo proponga. ¿Listo para dar el paso?

6

La introducción o discurso inicial

> Nunca hay una segunda oportunidad para causar una primera buena impresión.
>
> OSCAR WILDE

Para el momento en que perdí por primera vez el aliento en un debate, no había participado más que en un par de torneos en mi vida. Hace ya casi ocho años de aquello, pero lo recuerdo con toda claridad.

Por aquel entonces, para ser sinceros, poco o nada era capaz de comprender lo que sucedía en un debate, más allá de lo que rodeaba a mi turno de intervención: la refutación. Desde que me sentaba en la silla al comenzar la ronda hasta que llegaba el momento de salir a hablar, no me concentraba en otra cosa que en preparar mi turno. Preparaba un buen esquema, pensaba las preguntas que le haría al equipo contrario, y me absorbía en un mundo de complejas y encadenadas refutaciones. En un claro error de novato, el resto de los turnos no solían despertar mi interés.

Aquel día, como era costumbre, hice lo mismo. Tras un cordial saludo al equipo contrario, me senté en mi silla y una vez comenzado el debate, anclé la mirada en mis notas mientras que el turno de introducción del equipo contrario se desarrollaba sin especiales incidencias. Argumentos esperados, todo en orden. Inmerso en la preparación de mi turno, no había nada capaz de distraer mi atención y concentración. O al menos, eso creía yo.

El orador del equipo contrario estaba llegando al final de su introducción, y como te cuento, todo iba según lo previsto. Sin embargo, de repente y sin avisar, un gran silencio inundó la sala de debate.

Al principio no me di cuenta, pero pronto aquella ausencia de palabras despertó mi atención. Con la mirada puesta todavía en mis notas, pensé que el debatiente se había quedado en blanco. Levanté la cabeza de mi refutación y vi cómo un pequeño papel, especialmente preparado para la ocasión, era lanzado al aire prendido por un mechero.

El orador, con la seguridad que otorga tener la situación controlada, miraba fijamente con una sonrisa a los jueces esperando su reacción. Guardó unos segundos de silencio. Generó la expectación propia de quien sabe que, en ocasiones, un silencio vale más que mil palabras y, tras ello, dijo con contundencia: «Las redes sociales son una herramienta que, usada adecuadamente, puede guiar y alumbrar; pero que, con un mal uso, puede acabar quemándonos gravemente».

Unas milésimas de segundo después, el papel prendido y lanzado al aire desaparecía sin dejar rastro. Propio de Hogwarts. El orador volvió a callarse y un segundo después, miró a su público y sonrió para dar las gracias antes de sentarse.

Fue en ese momento cuando entendí la importancia de generar una buena primera impresión y cómo ayuda una buena introducción a conseguir ese objetivo. En este capítulo trataré de transmitirte esta idea, contándote qué es un discurso de introducción, cuáles son sus objetivos y su importancia estratégica en el debate, cómo puedes organizarlo para una mayor eficacia, y algunas claves fundamentales para ejecutarlo.

¿Qué es la introducción o discurso inicial? ¿Qué objetivos y características tiene?

Como ya te avancé en el capítulo 1, la introducción o discurso inicial es el turno del debate en el que tu equipo deberá exponer con detalle y en profundidad los argumentos que utilizará para sostener su posición a favor o en contra de la pregunta del debate.

El turno de introducción consiste, por lo tanto, y en pocas palabras, en una presentación inicial —lo más exhaustiva y completa posible— de la línea argumental de tu equipo, con argumentos, razonamientos y evidencias.

Una exposición, en fin, de las razones por las que los jueces deberán alinearse con tu equipo al final del debate y que los refutadores después defenderán en los posteriores turnos de intervención.

Por ponerte una analogía que hará más sencillo comprenderlo. Imagina que vas a negociar con tu madre que te deje hacer un viaje de esquí con tus amigos en navidades. Le dices que quieres hablar con ella, que si tiene un momento... y te contesta que sí. Que le cuentes qué quieres. Tú, obviamente, expones exhaustiva y pormenorizadamente tus motivos. Ya vendrán sus contestaciones y sus objeciones, y ya tendrás oportunidad de contestarlas. Pero, de momento, en esa primera intervención te asegurarás de no dejar nada en el tintero y de dar la explicación más razonable posible, porque será la primera impresión que tendrá tu madre sobre tu idea, y en la que con toda seguridad empezará a formar su opinión.

Así, y en perfecta coincidencia con el ejemplo de tu viaje de esquí, la exposición inicial de cualquier debate tiene un doble objetivo:

- De un lado, establecer las bases de lo que defenderá tu equipo en el debate y de los motivos que deberán llevar a los jueces, en su caso, a posicionarse a favor o en contra de la pregunta que se está debatiendo.
- Y, de otro lado, captar la atención de los jueces y generar una buena primera impresión para tu equipo.

¿Y de qué herramientas se vale un introductor para conseguir esos objetivos?

Pues de las mismas que, como ya he tenido oportunidad de contarte, se deben valer todos los debatientes: del fondo y de la forma. Sólo que, en el caso del introductor, con matices relevantes derivados de su posición estratégica: es el primero en hablar para el equipo.

Y es que el turno de introducción es aquel en el que la forma juega un papel más importante dentro de los roles del debate. Sin perjuicio de que, naturalmente, el fondo será la clave de la exposición; el introductor deberá cuidar al máximo su ejecución formal, en tanto que es la primera impresión del equipo en el debate, y es el turno al que más preparación se puede dedicar

Si en la exposición inicial el orador consigue atraer la atención —gracias a la forma—, conseguirá que la argumentación que su equipo defenderá sea percibida con una mejor impresión por aquellos que van a someterla a juicio crítico.

Consecuencia de lo anterior: la importancia estratégica de este turno

Como podrás intuir por lo que te he explicado hasta ahora, se trata de un turno de extraordinaria relevancia para el debate y para el enfoque estratégico de tu equipo por dos motivos:

1. Primero, porque **expone las ideas esenciales que conforman la postura del equipo**. El discurso informa a los jueces y al equipo contrario sobre el conjunto de los argumentos elegidos, el «caso» que tu equipo va a mantener durante todo el debate.

   Del mismo modo que un buen edificio se sustenta en unos cimientos sólidos y pilares bien anclados, toda buena estrategia de equipo en un debate parte de una clarificadora intervención inicial. Tu papel al introducir la tesis y los argumentos de tu equipo será sentar el campo base sobre el que tus compañeros refutadores podrán construir y defender el resto de la estructura.
2. Y segundo, porque, como hemos visto, **es la primera impresión que los jueces tendrán de tu equipo, en dos planos**:

   - **Desde el punto de vista objetivo** supone la primera impresión sobre los argumentos que presentaréis. Por eso es importante que los jueces los entiendan bien: debes exponerlos con claridad y sencillez, pero también con profundidad y rigor. Recuerda: tienen que mantenerlos en su cabeza durante más de media hora.
   - **Desde el punto de vista subjetivo** supone —en lo personal y como debatientes— la primera impresión que generaréis. Debéis aprovechar para despertar simpatía. Eso hará que sean más empáticos con el equipo, y tengan una mejor predisposición para escuchar lo que tendréis que decir ante la pregunta planteada.

Estructura del turno de introducción

Para conseguir lo anterior no hay una «estructura mágica», ni única. Pero, desde luego, una estructura lógica, que siga los principios expuestos en el capítulo 5, que sea fácil de seguir y que permita una buena comprensión de las ideas expuestas elevará la calidad de tu discurso de forma notable.

Y, aunque no exista esa estructura *única* y cada introductor desarrolle su *propio estilo* (según lo que le resulte más útil y eficaz), a continuación te propondré una sugerencia de estructuración para los discursos de introducción (compuesta de ocho pasos sucesivos) que te permitirá:

- Conectar con los jueces y la audiencia de una manera más exitosa a través de comienzos cautivadores y finales contundentes.
- Cumplir con el principio básico de comunicación «di lo que vas a decir, dilo y luego resume lo que has dicho»: una herramienta clave para remarcar tus ideas y dejarlas claras ante tu audiencia.
- Mantener un equilibrio en la atención de los jueces, y transmitir las ideas más importantes de tu discurso cuando hayas sido capaz de atraer dicha atención, consiguiendo que recuerden lo que resulte más importante para ti.

Y para que entiendas mejor cómo llevar a cabo esa estructura, y cada uno de los ocho pasos que la integran, te la explicaré utilizando como guía y referencia el que, probablemente, sea uno de los mejores discursos de introducción que he escuchado. Fue ejecutado por Didier Martín, introductor de la Universidad Pontificia Comillas (ICADE), en la final de la Liga Nacional de Debate Universitario organizada por la Comunidad de Madrid en el año 2017, y cuya pregunta era: «¿Son suficientes las herramientas actuales para proteger la propiedad intelectual?».

Puedes acceder al vídeo del discurso a través del siguiente enlace de YouTube: <https://www.youtube.com/watch?v=Jp914LaJ-P8>, o, simplemente, buscando en la referida plataforma «Streaming I Liga de Debate Interuniversitario» (en concreto, el discurso comienza en el minuto

4.26, y se corresponde con la introducción del equipo *a favor* de la pregunta del debate). Te recomiendo (aunque no es estrictamente necesario) que dediques unos minutos a verlo y analizarlo antes de seguir con la lectura.

1. Un comienzo cautivador: el exordio

Por los motivos que te adelanté en el capítulo anterior, todo discurso debe tener un comienzo cautivador. Pero especialmente deberá tenerlo la introducción, si atendemos a su carácter marcadamente formal, y en la que la oratoria juega un papel tan importante. A ese comienzo cautivador que marcará el comienzo del discurso nos referiremos como «exordio».

El exordio —palabra que proviene del latín y que no significa otra cosa que «el preludio» o «lo que va antes del discurso»— es, pues, la primera parte de la intervención, y tiene por objeto cautivar la atención del público y, muy en concreto, de tus jueces.

Se trata, en fin, de un comienzo disruptivo (y que se salga del típico «buenos días») que busca generar una primera impresión positiva. Sus principales características son las siguientes:

- **Original y creativo.** Es el comienzo de tu intervención y pretende generar un efecto inesperado y disruptivo. En consecuencia, dentro de los límites de lo razonable, puede ser original y creativo para conseguirlo.
- **Alineado con la idea principal de tu argumentación.** Existen miles de formas diferentes de comenzar tu intervención, y muchísimas de ellas reunirán los requisitos de ser originales y creativas. Pero, por motivos evidentes, no todo comienzo original será un buen exordio. Si cuentas un chiste, la gente se reirá, pero poco o nada habrá sumado a tu discurso más allá de una pérdida de tiempo.
- Para que un exordio sea útil y cumpla con su objetivo debe transmitir —aunque sea de forma subyacente— la idea principal de tu argumentación. Así, el exordio no es más que un modo original y creativo de contar a los jueces, desde el principio, tu tesis en el debate.

- **Breve.** Como dice el refrán, «lo bueno, si breve, dos veces bueno». El efecto que busca generar el exordio —impactar— se perderá si éste se alarga más de la cuenta. Lo esencial de la introducción son tus argumentos. El exordio sólo es un elemento estético y retórico más del que haces uso para resultar más persuasivo, no el protagonista de tu introducción.
- A modo de referencia: si tu exordio dura más de un 5-10 por ciento (entre 15 y 20 segundos) del tiempo que tienes para intervenir, es excesivo, y está adquiriendo un protagonismo contraproducente.

En síntesis, puedes comenzar tu intervención como quieras, y con tantas ideas originales como puedas pensar siempre que sean breves, reflejen una idea sencilla y vayan a generar una impresión positiva en tus jueces.

Con todo, para ayudarte en esa búsqueda de ideas, te diré (sin que la lista que sigue sea en absoluto exhaustiva) que los exordios más comunes a los que los debatientes solemos recurrir son los siguientes:

- **Citas célebres.** Usar las palabras de un personaje conocido o relevante en la materia sobre la que versa la pregunta del debate. Recuerda: ¡que esté conectada con lo que vas a contar! (¡No vale citar a Henry Ford por citar a Henry Ford!) Por ejemplo: «Decía Aristóteles que la virtud, señores jueces, se encuentra en el término medio... Y ésa es, precisamente, la idea que el equipo a favor ha venido a transmitirles hoy...».
- **Datos.** El empleo de información o datos llamativos puede ayudarte a poner de manifiesto alguna cuestión concreta que pueda resultar relevante cuando dichos datos sean sorprendentes o alarmantes. Por ejemplo: «Este año se han superado los 20 º C en la Antártida. Pudiera parecer un dato baladí. Pero no lo es. Es la primera vez que ocurre en la historia y es, en la respetuosa opinión del equipo a favor, una realidad profundamente preocupante...».

- ***Storytelling.*** Las historias, cuentos, o pequeñas narraciones pueden ayudar a transmitir una pequeña moraleja, y explicar una idea de manera visual y cercana para los jueces. Por ejemplo: «Permítanme que comience esta intervención contándoles una pequeña historia. Hace unos días, mi madre —pediatra en el Hospital San Rafael— nos sorprendió a todos en el desayuno contándonos que se encontraba desolada por un caso al que se había enfrentado el día anterior. Un niño de cuatro años tenía una peligrosa meningitis que nunca debió haber tenido, pero que tenía porque, en su día, sus padres decidieron no vacunarle. No les pareció relevante. Estimados jueces, equipo contrario, miembros del público: ¿Les parece normal que la vida de ese pequeño niño, dependa de una decisión tan arbitraria? A mis compañeros y a mí no, y por eso defenderemos en este debate...».
- **Recursos visuales.** Las imágenes, elementos físicos o representaciones gráficas pueden ser, también, una buena forma de representar la idea última de tu argumentación. En este punto, he visto de todo: equipos que comenzaban sus intervenciones con muñecas de madera rusas *(matriuskas)* para demostrar las diferentes capas de un problema, experimentos físicos para hacer ver la realidad cambiante de un problema, o efectos de fuego para mostrar la volatilidad de las medidas ante una situación (si buscas «papel flash» en Google, te harás una buena idea de por qué). Con todo, y aunque la originalidad es útil y llamativa, recuerda en este punto las palabras de Aristóteles citadas anteriormente que creo que son una buena métrica de qué hacer y qué no hacer: en el término medio está la virtud. No exageres o, de nuevo, volverás protagonista algo que no debe serlo.

En el caso del discurso de Didier Martín al que antes hice referencia, el exordio que decidió utilizar para comenzar la introducción del equipo *a favor* ante la pregunta de si «¿Son suficientes las herramientas actuales para proteger la propiedad intelectual?», fue el siguiente:

> Como no estás experimentado en las cosas del mundo, Sancho, todo lo que tiene algo de dificultad te parece un imposible.

Observa que, en esta ocasión, el orador recurre a una cita célebre, cuyo autor seguramente puedes adivinar. Se trata de un fragmento de una narración que usa para comenzar su intervención de una manera distinta al común saludo, para así conectar con la audiencia y generar interés desde los primeros segundos de su discurso.

Para nota: si has observado el vídeo, te darás cuenta de que el foro en el que se realiza el debate es la Real Academia Española, y precisamente en el contexto de las celebraciones del 400 aniversario de la muerte de don Miguel de Cervantes. ¿Casualidad o preparación cuidada del exordio?

2. Presentación del equipo

El segundo paso habitual de un discurso de introducción es la presentación de tu equipo y de la institución a la que representas o el nombre de tu equipo. Es, en fin, el saludo formal que debe hacerse para que los jueces os conozcan, y sepan a quién están juzgando.

Aunque algunos oradores prescinden de esta parte del discurso por motivos de tiempo, no llevará más de unos segundos y facilitará la labor a tus jueces (que no tendrán que ponerse a buscar o preguntar tu nombre después cuando evalúen a cada orador):

> Muy buenos días, mi nombre es Didier Martín y junto con mis compañeros Javier, Antonio y Javier somos los integrantes del equipo Comillas A.

3. Planteamiento de la tesis o línea argumental de tu equipo

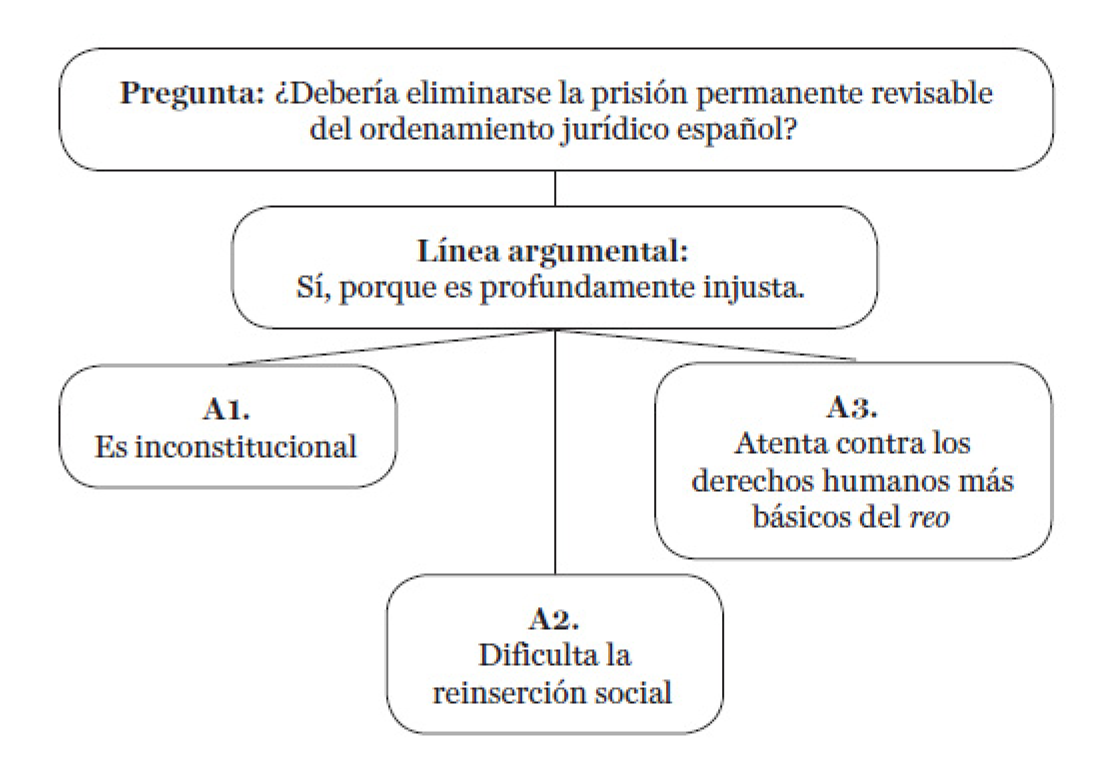
Hecho lo anterior, es importante que expreses de manera sintética la tesis o línea argumental que defenderá tu equipo a lo largo del debate. Dicha tesis o línea argumental no es más que el resumen de tu postura, o la respuesta que darías a la pregunta del debate si sólo pudieras decir una frase.

Por ejemplo, ante la pregunta: «¿Debería eliminarse la prisión permanente revisable del ordenamiento jurídico español?», la línea argumental del equipo en contra podría ser que *sí, porque es profundamente injusta*.

Para que una línea argumental sea buena, debe tener dos características:

- Que sea breve y concisa. No más de 10-15 palabras para que sea sencilla de recordar para tus jueces.
- Que conecte todos los argumentos que el equipo va a defender en una única idea, en tanto que es el resumen de los argumentos y un titular de la postura nuclear de tu equipo.

Para completar el ejemplo anterior, la tesis «es profundamente injusta» cumpliría con el requisito de brevedad, y, además, conectaría los argumentos del equipo en contra (por ejemplo, que 1) es inconstitucional; 2) dificulta gravemente la reinserción social, y 3) atenta contra los derechos humanos más básicos del *reo*).



Resulta importante llevar a cabo este paso de avanzar la línea argumental al comienzo del discurso en tanto que, si tu exordio ha funcionado, los jueces se encontrarán en un pico de atención, expectantes para escuchar tus ideas, y recordarán con detalle lo que digas.

En el caso del orador del equipo de Comillas, continuó su discurso como sigue:

> Y, como equipo, defenderemos a lo largo de este debate que **las herramientas actuales para proteger la propiedad intelectual son suficientes porque han sabido adaptarse a las demandas y a las amenazas existentes**.
>
> No se nos oculta que defender esta postura puede parecer tan imposible como a Sancho se le antojaban los ideales de su señor, pero si conceden a este equipo durante unos minutos la paciencia con que el más fiel de los escuderos obsequió a don Quijote, les demostraremos cómo, paso a paso, con rigor, las cosas del mundo no son tan imposibles.

El orador expone de manera clara y directa aquello que va a demostrar su equipo a lo largo del debate: *que las herramientas actuales sí son suficientes para proteger la propiedad intelectual, porque han sabido adaptarse a las demandas y a las amenazas existentes*. Con ello, los jueces tienen claro desde el primer momento de la intervención qué es lo que se va a sostener e intentar probar.

Como puedes ver, además, el orador aprovecha la inercia de su exordio —relacionado con Sancho y el Quijote— para dar paso de forma elegante a la siguiente parte de su discurso.

4. Definición de los términos

Captada la atención, presentado tu equipo y establecida cuál será su línea argumental en el debate, deben establecerse los términos en los que dicho debate se producirá. En otras palabras, debes realizar la definición de los términos de la pregunta que puedan ser controvertidos, y del contexto o *statu quo* (situación) en la que se produce la confrontación dialéctica.

Para que esa definición sea útil, unas referencias:

- Define o explica sólo aquellas ideas que puedan ser controvertidas, o cuya explicación —por su complejidad o relevancia— sea necesaria. Consecuencia de ello será que habrá debates en los que —por ser sencilla o fácil de comprender la pregunta de debate— no resulte necesario definir, y puedas saltar este paso.

- No te enrolles: es suficiente con que aportes una referencia conceptual que sea útil para contextualizar el debate.
- La definición, aunque pueda ser estratégica, debe ser razonable. Esto es, la definición marcará la forma que tiene el equipo de entender los términos esenciales del debate, y con ello marcará el *campo* de juego de éste. Sin embargo, y por motivos evidentes, deberá ser una definición atingente, honesta y razonable que permita el debate en términos justos.

En el discurso que estamos usando como ejemplo, el orador siguió su discurso así:

> Para ello, resulta en primer término necesario entender cuáles son los conceptos que definen la pregunta del debate. Por un lado, propiedad intelectual es aquel derecho que comprende, según el convenio de Berna, los intereses morales y materiales derivados de una obra de carácter literario o artístico.
>
> Pero ¿cuáles son las herramientas actuales? Si buscamos un planteamiento honesto de la cuestión, no podemos dejar de constatar una realidad evidente. La librería, la tienda de discos, el videoclub o incluso la descarga directamente de internet han sido en la actualidad sustituidos por servicios de música, películas y series en *streaming* y por libros electrónicos.
>
> Finalmente, entendemos por suficiente, siguiendo la definición de esta Real Academia, aquello que resulta apto, idóneo o bastante para conseguir el fin que persigue.

Si te fijas, en la pregunta de debate hay tres términos principales (*propiedad intelectual*, *herramientas actuales* y *suficiencia*), cuya definición resulta esencial para contestar con rigor a la cuestión planteada. Así, el orador define dichos términos de acuerdo con la estrategia de su equipo haciendo referencia, por ejemplo, a que las herramientas actuales son las nuevas plataformas que han surgido para consumo de la propiedad intelectual.

5. Anuncio de los argumentos

Para este momento del discurso ya has hecho uso de recursos estéticos para captar la atención de los jueces, has expuesto tu línea fundamental y definido los términos del debate. No deberías haber consumido —en ningún

caso— más de un 2025 por ciento de tu tiempo (un minuto, aproximadamente).

Ahora es el momento, por fin, de anunciar los argumentos que vertebrarán la postura defendida por tu equipo. Nota que aquí ponemos en práctica la estrategia mencionada en el capítulo 5 de anticipar las ideas relevantes.

> Sobre esa base, nuestra argumentación demostrará que tales herramientas suponen una adaptación que permite la protección de la propiedad intelectual en dos ámbitos fundamentales:
> Tecnológico: relativo a la industria musical.
> Jurídico: relativo al amparo que ofrecen los poderes públicos.

El orador presenta de manera clara y estructurada sus dos argumentos. El anuncio de éstos ayuda a que los jueces tengan una idea ordenada desde el principio sobre lo que el equipo sostendrá en los próximos minutos.

Para nota: si recuerdas el capítulo 4, uno de los requisitos para la *afirmación* o título de los argumentos (método AREI) es que fuese breve. Los dos títulos de los argumentos anunciados por el orador cumplen con ese criterio. El otro requisito es que la afirmación fuese autoexplicativa. Este último requisito no se cumple del todo con las afirmaciones anunciadas, pues sólo con ellas no podemos inferir completamente el contenido de los dos argumentos que el orador desarrollará.

6. Desarrollo de los argumentos

Una vez que has anunciado los argumentos de tu equipo, es el momento de desarrollarlos uno a uno para sentar las bases de la postura de tu equipo.

Para ello, consejos importantes que no debes olvidar:

- Recuerda que ésta es la parte más importante del discurso, y a la que debes dedicar más tiempo (tanto en el discurso como en la preparación).
- Recuerda, como te sugeríamos en el capítulo 5, acompañar a los jueces a lo largo del discurso: especialmente en las transiciones entre ideas para que puedan saber en todo momento en qué punto de tu discurso estás.

Distingue perfectamente cuándo pasas de un argumento a otro.

- Recuerda aplicar el método AREI: afirmación-razonamiento-evidencia-impacto, para otorgar la mayor profundidad posible a los argumentos que desarrollas (tal como hemos analizado en el capítulo 3). Aunque después los refutadores tendrán oportunidad de profundizar en los argumentos, es imprescindible que éstos queden desarrollados de la forma más completa posible.
- Si no te da tiempo (por limitaciones del formato) a que todos los argumentos tengan su evidencia, puedes prescindir de ella y que se muestre posteriormente como refuerzo en la refutación (hablaremos de ello en el capítulo siguiente). Pero preferiblemente, completa cada argumento siguiendo el método AREI.

En el caso del orador de nuestro ejemplo, el desarrollo de su discurso siguió así (subrayo las partes en las que cumple con alguno de los consejos que acabamos de ver, e indico con iniciales la parte del método AREI que está realizando):

> **En primer lugar, en el ámbito tecnológico**, [A] el sector artístico ha sabido superar aquel primer momento de incertidumbre con que amenazaban su existencia los servicios de compartición de archivos. [R] Programas como Napster o Emule han sido sustituidos en la actualidad por plataformas como Spotify, Netflix o incluso productos como el Kindle de Amazon. Todos ellos productos de tan reciente aparición como rápida consolidación. El éxito de esta estrategia radica en que ha sabido conjugar perfectamente las demandas de los usuarios, ha sabido implementar la gratuidad con la calidad en el servicio y la remuneración a los autores con cuentas Premium y publicidad.
>
> [E] Todo ello lo evidenciaremos con informes como el recientemente elaborado por la Comisión Europea, que constata cómo servicios de música en *streaming* logran reducir de forma eficaz las tasas de piratería.
>
> **En segundo lugar, en el ámbito jurídico**, [A] la última década ha asistido a un desarrollo sin precedentes de medidas tanto legislativas como judiciales. [R] En cuanto a las primeras, regulaciones obsoletas y vacíos legales han quedado colmados por la legislación tan avanzada [E] como la que encontramos en Estados Unidos, clave en la medida en que es la sede de las compañías más punteras del mundo y de los principales buscadores. Dicho modelo ha tenido su reflejo también en Europa con legislaciones como la ley de propiedad intelectual en nuestro país. En la esfera internacional han proliferado también protocolos como el Acuerdo de la Organización Mundial del Comercio o, de forma determinante, el Tratado de Beijing de 2012.
>
> Por último, estas regulaciones han servido también para que el poder judicial pueda actuar contra las violaciones de los derechos de autor de manera eficaz habiéndose alcanzado hitos como el cierre de Megaupload, la mayor página de piratería del mundo ya desde 2012.

El orador explica de manera concisa la esencia de cada uno de sus dos argumentos a través de afirmaciones, razonamientos y evidencias que sustentan su postura ante el debate. Notarás que el impacto de cada uno de los dos argumentos está explicado dentro del razonamiento (como te comentaba en el capítulo 4, no hay ningún problema en ello, y muchos oradores prefieren hacerlo así).

Observa, a través de estos últimos párrafos transcritos de su discurso, la importancia que tiene la exposición inicial a la hora de sentar las bases del debate. Un buen desarrollo de los argumentos desde el principio, además de ser honesto para con el equipo contrario, permitirá que los jueces entiendan al completo la postura, y con ello ahorrarás un tiempo precioso para los turnos posteriores.

7. Recapitulación

Para terminar tu discurso, es útil aplicar la técnica de recapitulación apuntada en el capítulo anterior. Ello ayudará a que los jueces comprueben mentalmente que tienen anotados y comprendidos todos los argumentos (¡hazles la vida más fácil, te lo agradecerán!), y te permitirá remarcar las ideas más importantes para que vayan calando en su ideario.

> En resumen, podemos afirmar que las herramientas actuales tanto en el ámbito tecnológico, a través de nuevos servicios desarrollados con éxito por la industria cultural, como en el terreno jurídico, con una eficaz legislación e intervención judicial, resultan suficientes porque han sabido adaptarse a la demanda y amenazas existentes.

Para nota: observa que además de recapitular sus argumentos, el orador vuelve a remarcar su línea argumental, que quiere que sea recordada durante todo el debate.

8. Final contundente

Y para concluir, tan importante es —como ya hemos comentado— un buen comienzo como un gran final a la hora de generar una impresión positiva en los jueces. Del mismo modo que empezar tu discurso de manera disruptiva

y creativa es importante para captar la atención del público, terminar la introducción de manera impactante es esencial para dejar un buen sabor de boca a los jueces.

Al igual que sucedía con el exordio, existen tantas formas de hacer un final contundente como ideas se te puedan ocurrir. Los consejos que allí te expliqué se aplican de manera simétrica para el cierre: breve, conciso, que refleje tu idea principal del discurso y que se encuentre en un término medio entre lo creativo y lo clásico, para impactar, pero no distraer demasiado.

Para nota: a muchos oradores, por motivos estéticos y de dar sensación de circularidad y de orden a sus discursos, les gusta terminar enlazando el principio de su discurso con el final. Así, el orador de nuestro ejemplo:

> Y es que como dijera don Miguel de Cervantes, «el hombre preparado tiene ya la mitad de la victoria». Muchas gracias.

Claves para hacer tus introducciones más exitosas

Además de los ocho pasos referidos, que conforman la estructura más frecuente de un discurso de introducción (pero que, como te he comentado, puedes aplicar o reorientar a tu gusto como creas que resulta más eficaz), déjame añadir tres técnicas adicionales para que tu turno de intervención pueda brillar al máximo:

1.ª Aprovecha que es un turno cerrado

El discurso de introducción es una intervención que no requiere de improvisación. Su diseño y redacción se cierra (con la excepción que veremos en el consejo siguiente) tiempo antes del torneo, lo que coloca al introductor en una posición privilegiada para poder practicar y entrenar la ejecución del mensaje.

Como consecuencia de lo anterior, cuando tengas que hacer la exposición inicial en un debate, no olvides que debes practicar tanto el fondo —cómo explicas los argumentos— como la oratoria: contacto visual, cuándo harás pausas, cuándo enfatizarás más..., aunque tienes que parecer natural, tienes también la oportunidad de practicar muchas veces para ir perfeccionando y puliendo la impresión que genera tu discurso. Apréndete el discurso, si bien no literalmente de memoria, con la suficiente soltura como para no tener que leer el papel.

En fin, recuerda que no sólo debes ser un gran debatiente. Tienes que ser un extraordinario orador que, como Didier, deje a los jueces con ganas de más intervenciones de tu equipo.

2.ª Mejora tu discurso a lo largo de un torneo.

El discurso de introducción viene, en general, redactado y memorizado antes del torneo de debate. Sin embargo, ello no puede ser obstáculo para que lo mejores y lo perfecciones a lo largo del torneo con el *feedback* que vayas recibiendo de los jueces, o con las sensaciones que vayáis teniendo como equipo y que aconsejen tomar unas decisiones u otras.

Algunos introductores son reticentes a modificar sus discursos porque «ya se lo han memorizado». En mi opinión, esa postura impide la perfección progresiva del discurso gracias a la información que se va recibiendo, e impide que éste alcance su máximo nivel.

Mantén la estructura y lo básico de tu discurso, pero si puedes incorporar pequeñas modificaciones derivadas de la experiencia, la calidad de éste lo agradecerá.

3.ª Trata de explicar las ideas complejas de una forma sencilla

Aunque tus ideas y las de tu equipo sean sofisticadas, es fundamental que en el turno de introducción se entiendan. De lo contrario, se cargará a los refutadores con un trabajo muy elevado: aclarar y reexplicar ideas que deberían estar ya sentadas.

En consecuencia, especialmente en el turno de introducción debes tener en la cabeza una idea fácil de recordar: «Piensa en *business*, pero habla en turista». Esto es, aunque tus ideas sean complejas, explícalas de tal manera que puedan comprenderse fácilmente, de lo contrario habrás dado la impresión de sofisticación, pero habrás perdido una maravillosa oportunidad de hacer una buena introducción.

Lo más importante: claves del capítulo

Las ideas fundamentales de este capítulo que debes interiorizar para hacer excelentes turnos de introducción son las siguientes:

- La exposición inicial es el turno del debate en el que se presentan los argumentos e ideas del equipo. Su objetivo es, de un lado, captar la atención de los jueces y generar una buena primera impresión y, de otro, sentar las bases del debate mediante una explicación completa y exhaustiva de la postura que vas a defender.
- La estructura clara y ordenada en este turno de intervención es esencial para cumplir con éxito sus objetivos. Hay ocho pasos en la construcción del discurso que, en general, te ayudarán a ello:

    1. Exordio o comienzo cautivador: breve, conciso, que llame la atención y refleje la idea principal de tu equipo.
    2. Presentación del equipo.
    3. Exposición de la línea argumental: forma sintética de resumir los argumentos que el equipo defenderá a lo largo del debate.
    4. Definición de los términos más relevantes para el debate: cuando sea necesario, por ser controvertidos o complejos.
    5. Anuncio o anticipación de los argumentos que se van a utilizar: brevemente, y con títulos autoexplicativos.
    6. Desarrollo de los argumentos: siguiendo el método AREI, acompañando a tus jueces a lo largo del discurso (mapear), distinguiendo bien los argumentos entre sí, y siendo todo lo rigurosos y exhaustivos que el tiempo permita.

7. Recapitulación.
8. Final contundente: breve, que conecte con las ideas más importantes de tu discurso y con la opción de vincularlo al comienzo para dar sensación de orden.

- Recuerda que los jueces no son máquinas de escuchar y tendrán momentos de mayor y de menor atención durante tu turno. Busca mantener su atención lo más equilibrada posible con recursos retóricos que capten su atención. Aprovecha estos momentos de máxima atención para transmitir tus mensajes principales. Recuerda anunciar, decir y recordar tus ideas a lo largo de tu discurso («di lo que vas a decir, luego dilo, y luego resume lo que has dicho»).
- El fondo y la forma van íntimamente relacionados en este turno de intervención. El equilibrio entre ambos factores será la clave de una buena intervención natural, cercana y capaz de cautivar a los jueces. Entrena de manera conjunta el fondo y la forma antes del debate. Los silencios, la entonación o una expresión facial positiva pueden ser tus mejores herramientas en el discurso inicial.

Cómo practicar las habilidades más importantes de este capítulo

Para poder interiorizar los conceptos aprendidos en este capítulo, te propongo los siguientes ejercicios:

Ejercicio 1: practicando con los exordios (I)

A continuación, te propongo cuatro preguntas de debate, y una postura para cada una de ellas.

- **Pregunta de debate 1:** ¿Podría ser la Federación Rusa un aliado fiable para Occidente?
- **Postura:** A favor.

- **Pregunta de debate 2:** ¿Supone Corea del Norte una amenaza real para la comunidad internacional?
- **Postura:** En contra.

- **Pregunta de debate 3:** ¿Es el *brexit* una buena noticia para el resto de la Unión Europea?
- **Postura:** A favor.

- **Pregunta de debate 4:** ¿Es necesario llevar a cabo una reforma de la ONU para lograr un mejor y más eficaz orden internacional?
- **Postura:** A favor.

Para cada una de las preguntas (con la posición elegida que se indica para ellas), trata de pensar en un exordio que crees que podría ser eficaz e impactante para comenzar un discurso de introducción.

Nota 1: obviamente, el exordio depende de los argumentos que el equipo vaya a utilizar en el debate, así que piensa mínimamente cuáles serían los posibles argumentos, y después piensa en el exordio que podrías construir para éstos.

Nota 2: en el ejercicio siguiente tienes, en orden, los exordios que algunos debatientes reconocidos en el debate castellano utilizaron con esas preguntas y posturas.

Compáralos con los tuyos, ¡a ver cuál te gusta más!

Ejercicio 2: practicando con los exordios (II)

A continuación, te dejo los cuatro exordios referidos para las preguntas expuestas en el ejercicio 1, además de algunas preguntas al final sobre las que quiero que reflexiones.

EXORDIO 1

«“Todos los hombres libres, dondequiera que vivan, son ciudadanos de Berlín. Y, por lo tanto, como hombre libre, yo con orgullo digo estas palabras: Ich bin ein Berliner.”

»El 26 de junio de 1963, John F. Kennedy pronunciaba este discurso frente al Muro de Berlín. El presidente de Estados Unidos hacía una llamada a la unión, a la ruptura de la división que simbolizaba el Muro de Berlín. Veintiséis años más tarde, cayó el Muro de Berlín y nuestras diferencias empezaron a ser cada vez menores [...].»

EXORDIO 2

«Cuando un pavo real se siente amenazado, instantáneamente, abre tras de sí una enorme amalgama de plumas y colores para intimidar a sus enemigos.

»Esos enemigos quizá teman la gran cola del pavo real, o sus colores, o el brillo de sus plumas. Pero lo que deben saber, todos ellos, es que tras ese ostentoso despliegue no se esconde más que un pavo real temeroso buscando hacerse respetar.

»A falta de garras y colmillos, de velocidad y fiereza, el pavo real tiene que amenazar a sus enemigos con un alarde de relucientes brillos y variopintas tonalidades. Estos inofensivos gestos, sin embargo, no suponen ninguna amenaza real para los demás animales [...].»

EXORDIO 3

«Decía Albert Einstein que la crisis es la mejor bendición que puede sucederle a personas y países, porque la crisis trae progreso.»

EXORDIO 4

«Imaginemos que encontramos un diamante en una mina.

»En bruto, este diamante tiene un elevado valor, pero si lo pulimos, lo facetamos y lo tallamos de la manera correcta, este diamante en bruto se convertirá en una joya de valor incalculable.»

Ahora que ya has analizado los cuatro exordios propuestos:

1. Trata de identificar a qué tipo de exordio corresponden cada uno de ellos (cita célebre, *storytelling*, recurso visual...).
2. ¿Cuál es la idea principal que cada uno de ellos pretende transmitir?
3. Valora la capacidad de cada uno de ellos para responder a la postura del debate que le corresponde.
4. ¿Cómo continuarías el discurso para conectarlo con la idea principal del equipo? ¡Inténtalo!

Ejercicio 3: practica la forma y el fondo de manera conjunta.

Para la siguiente pregunta: «¿Deberían los Estados censurar contenido *online* (redes sociales) por contener información falsa *(fake news)*?».

1. Redacta minuciosamente un discurso para la postura a favor, siguiendo cada uno de los ocho pasos de la estructura que has podido leer en este capítulo. Trata de aplicar cada uno de los consejos que se han reflejado para los ocho pasos, de manera tal que te sirva para ir interiorizándolos.
2. Una vez que tengas listo el contenido, es importante trabajar la forma. Para darle intencionalidad al texto, léelo en voz alta un par de veces, y comprueba en esas lecturas si estás satisfecho con el contenido, si quieres hacer alguna modificación, y si crees que el discurso está listo para empezar a imprimirle *tu* oratoria.
3. Piensa cómo vas a ejecutar cada parte del discurso. Entre otras preguntas, te serán útiles las siguientes:
    - *¿Cuáles son los mensajes clave? ¿Qué idea o ideas no pueden pasar desapercibidas de mi intervención?*
    - *¿Qué quiero transmitir en cada parte? ¿Qué emoción quiero despertar en los jueces?*

- *¿Cómo puedo jugar con el lenguaje verbal y no verbal para conseguir todo lo anterior?*

4. Marca cada una de estas pautas en el papel de tu discurso y... ¡a ensayar!
   a. Memoriza las líneas generales del discurso, con las que seguro ya estás familiarizado.
   b. Interioriza las cuestiones de oratoria y de forma que has practicado.
   c. Practica tantas veces como sea necesario para lograr interiorizar tu discurso y resultar natural a la hora de ejecutarlo.
   d. Cuando lo tengas listo, grábate ejecutándolo y observa el resultado final.

Si quieres profundizar, haz el mismo ejercicio con estas preguntas (elige la postura que más te guste):

- En caso de que sean mutuamente excluyentes, ¿deberían priorizarse políticas medioambientales frente a políticas de crecimiento económico?
- ¿Es positiva para España la mediatización de los procesos judiciales?
- ¿Desempeña actualmente la prensa un papel positivo para las democracias?
- ¿Son positivas para la economía medidas de naturaleza proteccionista (como las adoptadas por Donald Trump en Estados Unidos)?
- ¿Fue correcta la gestión que tuvieron los países occidentales de la crisis económica de 2008?

7

Las refutaciones

> Soy el tipo de persona que se embarca en un salto interminable hacia las grandes cuestiones morales. Asumo una posición, y la refuto, contrarrefuto la refutación y refuto la contrarrefutación. Y así, sin fin.
>
> TOM STOPPARD

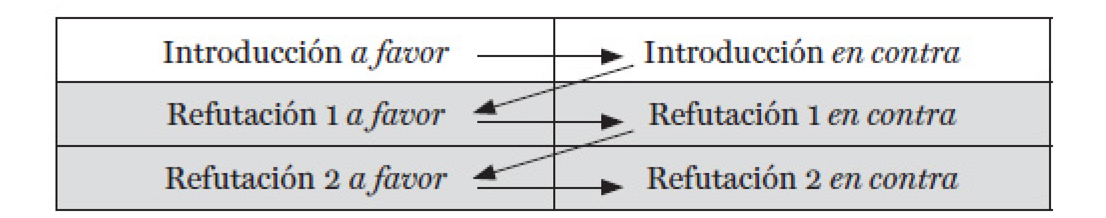
Winston Churchill, primer ministro del Reino Unido entre los años 1940 y 1945 y entre 1951 y 1955, fue, además de un reconocido estadista y escritor, un gran orador.

En una de las muchas entrevistas que afrontó como líder británico, Churchill fue preguntado por sus geniales intervenciones y por cómo hacía para ejecutar tan bien sus discursos. Su respuesta fue muy elocuente, y resume bien la esencia de muchas de las enseñanzas que quiero intentar transmitirte en este capítulo: «Es porque dedico mucho tiempo a preparar mis improvisaciones». Las refutaciones, al igual que las improvisaciones de Churchill, dependen de una gran preparación. ¡Veámoslo!

¿Qué es el turno de refutación?
¿Qué objetivos y características tiene?

A lo largo del capítulo 4 he podido analizar contigo qué es una refutación: según la Real Academia Española: «Contradecir o impugnar con argumentos o razones lo que otros dicen». Te he expuesto muchas técnicas útiles para refutar, y algunas claves para que tus refutaciones sean exhaustivas y completas.

Con esa base fundamental en el subconsciente (que debes tener especialmente presente, pues es la esencia de la intervención que ahora analizamos), toca ahora afrontar un paso más: aprender a controlar el turno de refutación (o los turnos, en realidad, pues en el debate son dos para cada equipo). Uno de los mayores retos y quebraderos de cabeza para todo debatiente, pero también una posición privilegiada para contribuir a convencer a los jueces de que la postura de tu equipo es la correcta para responder a la pregunta del debate:



¿Y en qué consisten los turnos de refutación?

Pues en muy pocas palabras: todos ellos son turnos orientados a demostrar que tu postura debe prevalecer sobre la del equipo contrario como respuesta correcta a la pregunta del debate.

En consecuencia, el objetivo de cada turno (aunque entre la primera y la segunda refutación hay diferencias que iremos analizando en las páginas siguientes) es doble:

1. De un lado, refutar (valga la redundancia) los argumentos e ideas claves del equipo contrario. Probar su falta de veracidad o de importancia, los problemas lógicos que puedan tener o, en fin, por qué dichos argumentos no son buenas respuestas a la pregunta planteada, y las razones por las que los jueces no deben otorgarles tanta relevancia como pretende el otro equipo.
2. De otro lado, reforzar (con mayores explicaciones) y reconstruir (de los posibles ataques del equipo contrario) los argumentos que se expusieron en la introducción, y que son la forma en que el equipo defiende su postura en el debate.

Para que te hagas una idea de esta doble naturaleza, me parece ilustrativo comparar las refutaciones con un combate de boxeo.

Un buen boxeador debe tener un buen *jab* (golpe directo), un buen *crochet* (golpe lateral) y un buen gancho. Golpes, todos ellos, que le permitirán atacar con eficacia al rival y, en ocasiones, conseguir la victoria. Pero todo boxeador que se precie debe también, necesariamente, saber defenderse. Debe saber esquivar y bloquear golpes y tener una buena guardia que le permita protegerse de los ataques del contrincante.

Si el boxeador flaquea en cualquiera de las dos, puede ser peligroso. O bien conseguirá aguantar el combate, pero no conseguirá ser eficaz en la confrontación (si sabe defender, pero no atacar); o bien tendrá buenas posibilidades de conectar golpes decisivos (*KO*), pero estará extremadamente expuesto a los golpes del rival.

En un buen debate, salvando las evidentes distancias, sucede lo mismo: de nada sirve una refutación que combata todos y cada uno de los razonamientos expuestos de adverso, si a cambio ninguno de los argumentos propios es defendido y, por lo tanto, son desacreditados durante el debate. Ni tampoco al revés: unos argumentos bien defendidos, pero sin haber contendido con el adversario, serán idénticamente improductivos.

Por eso —y para empezar con las ideas útiles que quiero que aprendas de este capítulo—, no olvides nunca esto: **alcanzarás la excelencia en refutación cuando consigas combinar, en su justa medida** (y ahora veremos cuál es), **la refutación de la postura contraria y la defensa de la propia. La refutación y la reconstrucción**.

La parte deconstructiva de una refutación

El primero de esos dos pasos en el camino a la excelencia como refutador es, como no podía ser de otra forma, deconstruir o refutar persuadiendo los argumentos del equipo contrario.

Para ello, además de invitarte a que repases el método ICE (identificar, criticar y explicar), las diferentes técnicas de refutación (ataque a las premisas, a los nexos, a las conclusiones, a la relevancia, a las evidencias, etc.) y las estrategias avanzadas (refutar argumentos en su mejor versión,

refutar en cascada y ordenar tus prioridades) vistas en el capítulo 4, en tanto que son la esencia del *cómo* puedes refutar las ideas presentadas de adverso, déjame darte algunos consejos útiles para evitar los errores más comunes en esta parte del turno y poder ser más eficiente:

1. Céntrate en lo importante

Cuando un debatiente comienza a ganar experiencia en refutación, el primer impulso que le invade es querer refutarlo todo. Ese debatiente, imbuido del espíritu refutador, quiere refutar el exordio y la línea argumental. Quiere refutar los argumentos 1, 2 y 3, y de cada uno de ellos quiere refutar las premisas, los nexos, las conclusiones y las evidencias. Quiere refutar las ideas secundarias, y por refutar, quiere refutar hasta el nombre de los oradores del equipo contrario.

Y, como primer impulso, es comprensible. Nos invade el siguiente pensamiento: «Si refuto todo lo que ha dicho, tengo que ganar». Sin embargo, nada más lejos de la realidad. La referida estrategia lleva, en cada ocasión, a refutaciones superficiales, irrelevantes y atropelladas por querer decirlo todo en muy poco tiempo. Idea esa, por lo tanto, profundamente desaconsejable.

Sin embargo, como te apuntaba en el capítulo 4, comedirse y priorizar es notablemente más sensato y útil. La idea con la que creo que debes aproximarte a cada una de las refutaciones que hagas es la siguiente: ¿Si consigo completar efectivamente la refutación que voy a hacer, habré conseguido algo productivo para el debate? Si la respuesta es *no*, probablemente debas abandonar esa refutación, y centrarte en otras.

Te pongo algunos ejemplos:

- No tiene sentido que refutes el exordio del equipo contrario (sobre todo, si va a quitarte tiempo que no tienes). Vale: no te ha gustado la cita que han usado. O el recurso visual. O la historia. Pero ¿qué más da? ¿Eso sostiene su argumentación? Obviamente no. En consecuencia, después de que lo refutes, el impacto para el debate será nulo.

- No tiene sentido que te centres en refutar una idea marginal. Si el equipo contrario tiene tres complejos argumentos, pero ha dado una idea de baja relevancia en apenas unos segundos en un turno, claramente, esa idea no es el núcleo de su fundamentación. ¿Merece la pena detenerse en ella, cuando hay tres complejas ideas que contestar? Probablemente no.
- No tiene sentido que te lances a refutar «lo más fácil», porque «es evidente cómo hacerlo», por ejemplo, porque es algo exagerado, o porque sabes que hay un error. Pregúntate primero: ¿Es importante lo que voy a refutar? Si es puramente anecdótico, tal vez igual de anecdótica (aunque correcta) será tu refutación. Estarás dedicando tiempo a algo que no merece la pena.
- No tiene sentido que refutes un desliz de un orador contrario. Por mucho que al final de su discurso, sin querer, el orador del equipo contrario dijera «por eso estamos a favor», cuando, en realidad, son el equipo en contra, de nuevo, invertir tiempo en comentarlo, además de restarte seriedad, no te aportará nada.

En fin, como sabes, tu refutación tiene un tiempo limitado en el que tienes que expresar muchas ideas. Por eso es de extraordinaria relevancia que no dejes de manifestar las que sean más importantes. Elige bien cuáles son y céntrate en ellas. En concreto:

- Prioriza atacar siempre las ideas que sean **premisa fundamental** del caso del equipo contrario.

  Por ejemplo, en la pregunta: «¿Debería España permitir que voten los jóvenes de dieciséis y diecisiete años?», si el equipo contrario tiene como argumentos: 1) que esos jóvenes son responsables; 2) que en consecuencia se informarán para votar, y 3) que, también en consecuencia, su voto será productivo y útil; claramente los argumentos segundo y tercero son dependientes del primero (existe una dependencia lógica de que se pruebe el primero para que los otros dos puedan operar).

En ese caso, y cuando detectes que hay un argumento que, como clave de bóveda, sostiene varias ideas relevantes, ¡refútalo primero y dedícale más tiempo!

- Prioriza atacar siempre los argumentos más relevantes. Con la misma lógica, si para la misma pregunta que antes los argumentos hubieran sido: 1) involucraría activamente a los jóvenes en la política; 2) permitiría mejores políticas y más progresistas, y 3) además, les haría estar más contentos; como es obvio, los argumentos primero y segundo son más relevantes.

  Para esos casos en los que detectes que hay argumentos notablemente más relevantes o que, de ser ciertos, suponen más peligro para tu equipo (por ejemplo, porque atacan a una parte importante de vuestro caso), dales prioridad a la hora de contestar.

  Aprender a priorizar te convertirá en un orador más eficiente. Aprovéchalo.

2. Intenta ser exhaustivo

Otro error común en la parte deconstructiva de una refutación es ser demasiado superficial. Diría, de hecho, que es el más común de los errores y el que más reduce la calidad de los turnos en los debates que se producen en debate competitivo. Y hay dos motivos por los que se produce:

- Intentamos ir demasiado rápido, para expresar más ideas, siendo imposible profundizar.
- Tendemos a otorgar un mayor crédito a lo que decimos nosotros que a lo que dicen los demás. En otras palabras: tenemos un sesgo autoconfirmatorio que nos hace creer que unas cuantas buenas frases son suficientes para refutar un argumento del rival. Probablemente no lo sean.

Para evitar esto, es útil exigirte el mismo rigor para una refutación que el que te exiges para un argumento. Si sabes que en este último tienes que argumentar, razonar y evidenciar con profundidad para acreditar, más allá

de la duda razonable, la veracidad e importancia de tu argumento, ¿por qué no también a la inversa?

Un buen estándar de juicio es el siguiente: si has refutado una idea en un par de frases, en menos de 30 segundos, y con poco más que varias afirmaciones, quizá (y aunque la idea con la que estés refutando sea correcta) estás siendo superficial y tu refutación no será suficiente para desacreditar la idea concreta.

En fin, no seas asimétrico: intenta que tus refutaciones tengan tanto sustento lógico y racional como tus argumentos, y ello te ayudará a que tus ataques sean más rigurosos.

3. Intenta ser razonable

Y en la línea de errores comunes cuando nos centramos en la parte deconstructiva de nuestro turno de refutación, en tercer lugar, encontramos el recurso a la exageración desmesurada como intento para «ganar» fuerza retórica.

Hace poco, por ejemplo, juzgaba un torneo en el que la pregunta era: «¿Fue correcta la cancelación del Mobile World Congress realizada en febrero de 2020 como consecuencia del coronavirus?». Uno de los refutadores (a favor), contestando al argumento de que *podría suponer unas pérdidas económicas importantes para Barcelona*, afirmó: «Para ustedes, ¿qué vale más, algunos cientos de millones de euros o la vida de 46 millones de españoles?».

Obviamente, esa comparación es exagerada, no es justa ni razonable. Pese a que no era un mal refutador, con frases como ésa (reiteradas cuatro o cinco veces en su discurso) perdía mucha credibilidad. Hubiera sido mucho más sensato para él ser realista y comparar esos millones de euros con el riesgo razonable de contagios y la mortalidad del virus.

Como moraleja: aunque creas que engrosar tu refutación mediante una comparación o afirmación exagerada te ayuda a probar la menor validez del argumento contrario, en realidad, el daño que infliges es en sentido contrario: tu credibilidad se reduce con ello.

4. Evita reiteraciones innecesarias

Para finalizar, no es infrecuente ver a oradores que —a lo largo de su turno — repiten varias veces la misma idea (o ideas ya mencionadas por refutadores anteriores), y con ello pierden tiempo y capacidad persuasiva. Ello sucede por varios motivos, entre otros:

- Se refuta utilizando un argumento propio, y después ese argumento vuelve a explicarse en la parte constructiva.
- Se refutan varias veces argumentos que son muy parecidos o tienen la misma lógica.

Para evitarlo, recuerda:

- Puedes (y es útil que lo hagas) recurrir a la técnica de la refutación implícita. Es decir, si sabes que alguna parte de tu argumentación refutará argumentos del equipo contrario, no hace falta que incluyas esa refutación en tu parte deconstructiva. A la hora de explicar el argumento, remarca que esa idea refuta la idea concreta del equipo contrario *(flagear)*, y habrás ahorrado una redundancia.
- Puedes (y es muy útil que lo hagas) refutar conjuntamente aquellas ideas que tengan una lógica común. En muchos debates sucede que, pese a que el equipo contrario trae tres o cuatro argumentos, varios de ellos siguen el mismo proceso lógico, pero tienen distintas consecuencias. En ese caso, será suficiente con que ataques la lógica una sola vez, pues la crítica será común para todos los argumentos.
- Por ejemplo, si en la pregunta: «¿Debería limitarse la libertad de expresión para evitar manifestaciones ofensivas?», el equipo a favor sostiene que sí porque 1) eso provocará un beneficio para los colectivos que suelen ser ofendidos en las manifestaciones que son objeto de limitación, y 2) que eso creará una mayor estabilidad social; la «lógica común» que tienen ambos argumentos es que como consecuencia de la limitación se reducirá el número de manifestaciones ofensivas. Si refutas esa idea, ambos argumentos pierden bastante sentido... ¡Pero hazlo sólo una vez, y de manera completa!

- No repitas refutaciones que ya ha hecho tu compañero (el primer refutador). Es reiterativo y no añaden valor. Profundizaré en esto más adelante, cuando tratemos sobre la coordinación entre el primer y el segundo turno de refutación.

En síntesis: con la parte deconstructiva de tu turno quieres conseguir que los jueces consideren que la argumentación del equipo contrario no ha conseguido acreditar suficientemente la corrección (veracidad) y relevancia (impacto) de las ideas que se sostienen para posicionarse a favor o en contra de la pregunta propuesta y que, por ende, no hay motivos suficientes para apoyar esa postura. Cuanto más sencillo hagas ese trabajo para ellos, más fácil será que estén de acuerdo.

La parte constructiva de una refutación

Por su parte, el segundo de los pasos en el camino a la excelencia como refutador es el refuerzo y la reconstrucción de tus argumentos; esto es, la parte constructiva del turno.

Para esta parte del turno de refutación, además de invitarte a que repases el método AREI (afirmación, razonamiento, evidencia e impacto) y las diferentes técnicas de argumentación estudiadas en el capítulo 4, creo que hay tres ideas muy relevantes que puedes tener en cuenta y que te distinguirán como refutador:

1. No repitas argumentos que ya estén probados en el debate

La lógica de este consejo es muy sencilla, pero es pasmosa la frecuencia con la que es ignorado por debatientes brillantes. Dicha lógica es la siguiente: si hay algo que ya está probado en el debate —bien sea por el introductor, o bien sea por el refutador que te antecedió (cuando eres el segundo refutador)— no tienes que repetirlo. Eso ya está probado. El tiempo que dediques a ello será muy poco relevante para el debate, porque los jueces ya tienen esa idea acreditada. Te darás cuenta, entre otros motivos, porque tus jueces soltarán el bolígrafo y dejarán de escribir.

Así que antes de explicar una idea reflexiona: ¿Alguien, antes que yo, ha hecho ya ese esfuerzo? Si la respuesta es sí, no hagas que tu trabajo sea en vano. En este sentido, las refutaciones no son una segunda introducción. El primer refutador no tiene que explicar, de nuevo, algunos de los argumentos mencionados por el introductor, pero utilizando sinónimos; ni el segundo refutador tiene que hacer lo propio con los restantes.

2. Genera valor

Como anverso del consejo anterior, dedica tu tiempo constructivo a argumentos que vayan a generar valor. Una pregunta útil que puedes hacerte, y que ya planteé para la parte deconstructiva de los turnos de refutación, es la siguiente: con la idea que voy a desarrollar, si consigo probarla, ¿estoy generando valor a mi equipo? La respuesta, necesariamente, tiene que ser sí.

Y, en esencia, dicho valor puede generarse en la parte constructiva del turno de refutación con una de dos formas:

- Expande la explicación de los argumentos que hayan sido expuestos en la introducción. Advierte que no es repetir lo ya dicho en la introducción (repito: las refutaciones no son una segunda introducción), sino expandir y profundizar en su explicación. Puedes dar una lógica distinta, o un impacto diferente, o explicar una evidencia adicional.
- Reconstruye los ataques que hayan sufrido tus argumentos. Como te decía desde el principio, la refutación también tiene una parte defensiva: esquivar, bloquear, ponerse en guardia. Es fundamental para tu equipo que como refutador puedas detectar cuáles son los ataques que se han realizado a tus ideas, y «levantes» esos ataques, explicando por qué no son ciertos ni correctos.

En este punto, sírvete de los consejos expuestos hasta ahora: prioriza qué ideas reconstruyes en función de su importancia, sé exhaustivo en la reconstrucción de los argumentos que más relevantes te parezcan, y trata de

hacerles seguir a los jueces de la manera más sencilla posible qué es lo que concretamente estás reconstruyendo.

En ocasiones será más apropiado lo primero —por ejemplo, cuando tus ataques hayan recibido pocos ataques—, y en otras será fundamental y esencial lo segundo —cuando hayas recibido ataques que ponen en jaque la credibilidad de tu posición—. Adáptate a lo que necesite el turno.

3. Sé comparativo

Finalmente, un consejo muy relevante: en las explicaciones de tus argumentos, no olvides ser comparativo. Recuerda: el debate es una actividad eminentemente subjetiva, en la que la gran mayoría de las veces ambos equipos van a probar evidencias que son ciertas. La clave estará en que consigas probar por qué las tuyas son comparativamente más importantes que las probadas por el otro equipo.

No vale con probar: hay que acreditar y comparar para que nuestros argumentos tengan máxima productividad.

¿Cómo estructuro el turno?

Visto lo anterior, y ahora que ya conocemos las dos partes fundamentales que debe tener todo turno de refutación, puedo contestar a una pregunta esencial. ¿Cómo estructuro el turno para poder hacer todo lo anterior de la manera más eficaz posible?

Pues bien, al igual que sucedía con la introducción: no hay una fórmula mágica. Sin embargo, quiero estudiar contigo dos alternativas útiles que podrás emplear en tus intervenciones (al menos, hasta que desarrolles una que te sea más útil):

1. Modelo de estructura de refutación clásico: refutar y después construir

La primera de las formas de organizar una refutación es hacerlo siguiendo el esquema que acabo de desarrollar contigo mientras analizábamos cómo cumplir con los objetivos del turno de refutación. Esto es, dividir el turno en

dos bloques, hacer primero una parte deconstructiva (o de refutación pura), y después una parte constructiva (de refuerzo o reconstrucción argumentativa).

Este modelo de refutación tiene la ventaja de que es sencillo y ordenado, y resultará fácil de seguir para los jueces. Mi recomendación es que lo uses en la gran mayoría de las ocasiones, salvo que haya buenas razones para aplicar un método alternativo (a las que me referiré inmediatamente).

En este enlace <https://www.youtube.com/watch?v=3ATY2rVHmYY> podrás ver un ejemplo de un turno de refutación clásico, por bloques, de la semifinal del Torneo de Debate Universidad Complutense-Instituto Empresa 2017 (minuto 8.19). También puedes acceder al vídeo buscando en YouTube: «Semifinal Torneo de Debate CompluIE 2017: Comillas vs. UCM. Sociedad de Debates Complutense».

Como podrás comprobar, la primera refutadora del equipo a favor (Belén Montes, ICADE) estructura la estrategia de intervención 1) contestando a cada uno de los argumentos del contrario para, después, 2) profundizar en su propia línea argumental. De hecho, muy al comienzo de su discurso avanza a sus jueces: «Quisiera estructurar mi intervención a través de dos bloques: primero pasaré a analizar punto por punto la intervención de nuestro compañero [introducción en contra], y acto seguido profundizaré en nuestra argumentación».

Para nota: el motivo por el que te sugiero este orden —deconstruir y luego construir—, y no el inverso, es doble:

- Primero, porque te permitirá priorizar al principio las cuestiones más preocupantes para ti: los argumentos del equipo contrario que amenacen la línea de flotación de tu postura.
- Y segundo, porque de cara a la percepción de los jueces, terminar explicando tu argumentación y sosteniendo la solidez de ésta permitirá que la última idea que quede en sus cabezas sea la corrección y la validez de tus argumentos. Con ello, podrás conseguir que su reflexión

se centre más en esta idea: que tus argumentos consiguieron sobreponerse, que en la alternativa (la duda sobre si los del equipo contrario quedaron o no totalmente refutados).

2. Modelo de estructura de refutación alternativo: refutación integrada

La segunda de las formas de organizar una refutación es hacerlo integrando la refutación y la construcción.

Me explico: en varios puntos de este libro me he referido a la idea de que hay refutaciones directas e indirectas (o implícitas). Estas últimas consistían en que un argumento propio refutaba el argumento del rival, porque los dos no podían ser ciertos a la vez (y por lo tanto probar que mi argumento era cierto desacreditaba la veracidad del suyo).

Pues bien, cuando esto suceda no sólo para una idea de tu discurso, sino sustancialmente para toda la postura (por ejemplo, porque los dos argumentos que utilizas son la negación de los utilizados por el equipo a favor), tiene sentido que la estructura de tu turno varíe. De mantener el modelo *clásico*, acabarás cayendo en redundancias: refutarás explicando tus argumentos, y luego tendrás que volver sobre ellos en la parte constructiva.

Por ello, la alternativa es utilizar una estructura integrada: comienzas desde el principio explicando tus argumentos, y al hilo que construyes éstos vas refutando los argumentos del equipo contrario. Déjame ponerte un ejemplo. Si la pregunta del debate fuera: «¿Fue Barack Obama un buen presidente para Estados Unidos?», y los argumentos de los equipos son los siguientes:

A favor	**En contra**
1. Trajo buenas consecuencias económicas para el país.	1. Hizo daño a la productividad y a la economía de Estados Unidos.
2. Reforzó la imagen de Estados Unidos en el ámbito internacional.	2. Hizo perder a Estados Unidos su posición de hegemonía internacional.
3. Implantó servicios sociales básicos de gran relevancia para la sociedad (Obama Care).	3. Provocó que después el Partido Republicano desmantelara servicios básicos que existían antes de su presidencia.

Pues en ese caso tendría todo el sentido que tu turno de intervención se estructurase en torno al refuerzo de tus argumentos que, a la vez, te permitirá ir refutando las ideas del contrario. Habrá tres puntos de choque principales en el argumento: mejora o empeoramiento de la economía como consecuencia de Obama, mejora o empeoramiento de la posición internacional de Estados Unidos, y beneficio o daño de su presidencia a los servicios sociales básicos.

En este enlace <https://www.youtube.com/watch?v=n-SBabNlhEI&t=1815s> encontrarás un ejemplo de refutación integrada (20.20) que tuvo lugar durante la final del Torneo de Debate Francisco de Vitoria 2019. También puedes acceder a este vídeo buscando en YouTube: «Final. Sociedad de Debates 2019». Observa cómo el orador (César Yéboles, ICADE) no divide su intervención en diferentes partes, sino que sus seis minutos de discurso son un relato que da respuesta a la pregunta del debate favoreciendo y defendiendo la línea argumental de su equipo. Podrás ver cómo el orador va narrando su posición al mismo tiempo que invalida la del contrario. De hecho, muy al principio de su turno, avanza a sus jueces: «Se darán cuenta de que cuando vaya construyendo mis argumentos, van a ir chocando con los suyos, y les iré explicando cómo quedan refutados».

En este tipo de intervención es fundamental que remarques cuando vayas construyendo cómo tus argumentos van refutando los del equipo adverso (como ha indicado que hará el refutador mencionado).

Para nota: podríamos decir que existe una «tercera vía» que sería combinar los dos formatos anteriores. Requiere un mayor esfuerzo para resultar ordenado, pero implicaría:

1. Comenzar refutando los argumentos del rival que no se refuten integradamente con los tuyos.
2. Hecho aquello, profundizar y explicar los argumentos propios que refutan a los del contrario (integradamente).
3. Y una vez hecho ello, profundizar y explicar los argumentos restantes de tu postura.

A medida que vayas ganando confianza, y siempre que seas capaz de que tu turno sea fácil y cómodo de seguir para tus jueces, podrás ir innovando con esta u otras ideas que creas que te permiten hacer la exposición de manera más útil para ti.

Similitudes y diferencias entre la primera y la segunda refutación

Hasta ahora hemos visto qué es un turno de refutación, cuáles son sus objetivos y qué partes deben tener para poder satisfacerlos, y con qué estructura puedes integrar toda esa información de manera ordenada. Debemos detenernos ahora en las similitudes y diferencias entre la primera y la segunda refutación, y las claves para que cada uno de los dos turnos sea excelente.

En cuanto a las similitudes entre los turnos, ambas refutaciones:

- Tienen el mismo tiempo de duración (en general, entre cuatro y seis minutos, dependiendo del criterio de cada torneo). En consecuencia, ambas tienen el mismo peso cuantitativo e importancia en el debate.
- Tienen los mismos objetivos, que ya hemos analizado: persuadir a los jueces de que nuestra postura es mejor que la alternativa para contestar a la pregunta del debate.
- Contienen parte de deconstrucción y parte de construcción argumentativa.
- Admiten preguntas del equipo contrario (a las que nos referiremos después).

En cuanto a las diferencias, las dos más importantes son las siguientes:

- El segundo turno de refutación dedica algo más de tiempo (en proporción) que el primero a la parte de deconstrucción. Y ello en la medida en que es el último turno que puede dar réplica a los argumentos del contrario, y que por lo tanto tendrá una especial responsabilidad de no dejar nada relevante sin contestar.

- Los dos turnos tienen, salvo excepciones, un foco distinto en su parte constructiva:

  Los turnos de primera refutación otorgarán, en general, más protagonismo a la expansión argumental propia (explicar más a fondo los argumentos), y menos a la reconstrucción. El motivo es que en este punto habrá menos ataques recibidos a los argumentos (especialmente en la primera refutación a favor, en la que no habrá ninguno) y, por lo tanto, el orador podrá centrarse más en la profundización y refuerzo.
  - Por oposición a lo anterior, los turnos de segunda refutación tendrán más parte de reconstrucción argumentativa (y no de expansión argumental). Ello es esencial en tanto que es el último orador del equipo que podrá reconstruir argumentos. Una vez que se siente, el juicio sobre los argumentos de su equipo quedará visto para sentencia.

Sin perjuicio de todo ello, lo anterior es tan sólo lo que sucede en la gran mayoría de los casos: naturalmente, podrás encontrar excepciones en las que será más conveniente plantear estrategias alternativas.

Claves de la primera refutación

Vistas las anteriores diferencias, las claves para un primer turno de refutación eficaz son las siguientes:

- La ponderación de tiempo entre deconstrucción y construcción debería estar en la órbita del 40-60 por ciento, salvo excepciones (por ejemplo, que hagas una refutación de tipo integrado, como vimos; o que haya pocos argumentos que contestar por parte del equipo contrario). Y ello en la medida en que, como te indicaba anteriormente, el primer turno de refutación es ligeramente más constructivo.
- Las refutaciones, en tanto que tienen menos tiempo (alrededor de dos minutos en un turno de cinco minutos), deben centrarse en las cuestiones más nucleares de la argumentación del equipo contrario. En las líneas de flotación.

- La profundización/expansión de los argumentos debe evitar a toda costa constituirse en una «segunda introducción». No lo es. No tiene que venir «aprendida de casa», sino que deberá adaptarse a cada situación de debate. Naturalmente, podrás haber pensado qué ideas concretas quieres exponer en esa expansión de tus argumentos (cómo vas a explicarlos, con qué evidencias, etc.). Pero es importante que sepas adaptarte al debate: por ejemplo, explicando más una idea si crees que será más relevante para tu equipo dados los argumentos del equipo contrario, o menos si crees que va a ser poco contendida o relevante. Además, recuerda no repetir ideas ya explicadas en la introducción.
- El primer turno de refutación en contra deberá combinar una parte de profundización (algo menor que en el caso del primer refutador a favor) con la reconstrucción argumentativa de los ataques recibidos por el homólogo del otro equipo.
- Cuando termine el turno del primer refutador, no debería quedar sin explicar ninguna idea, impacto o evidencia que resulte nuclear para tu equipo. Ello supondría una carga demasiado alta para el segundo refutador, que probablemente tenga mucho trabajo que hacer en su turno.

Claves de la segunda refutación

Por su parte, la segunda refutación tiene también ciertas particularidades a las que deberás prestar especial atención:

- La ponderación de tiempo entre deconstrucción y construcción debería estar en la órbita del 60-40 por ciento, salvo excepciones, como por ejemplo que no se hayan recibido muchas refutaciones por parte del equipo rival, y el debatiente se pueda centrar en la parte de refutación, o viceversa.
- Es un turno en el que es de vital importancia que el orador sepa leer qué argumentaciones hacen falta en el debate. Esto es, para el momento en que llegue su turno, habrá muchísimas ideas explicadas, muchísimas refutaciones realizadas, y no podrá abarcarlo todo. Saber, de entre todo

lo que podría hacer si tuviera veinte minutos, qué elegir para los cinco minutos que verdaderamente tiene es lo que distingue a un buen refutador de un refutador brillante.

- En aras de lo anterior, es muy útil que el segundo refutador piense —en la medida de lo posible— con la mente de un juez. Esto es, si yo fuera el juez de este debate, ¿a quién le estaría adjudicando la victoria ahora mismo y por qué?
  - Contestar correctamente a la anterior es harto complejo. Implica, de un lado, un ejercicio de honestidad y autocrítica: no sobreponderes la actuación de tu equipo, ni infravalores la del contrario. Sé crítico con lo que ha sucedido hasta ese momento. Y de otro lado, implica que seas capaz de evaluar en tiempo real cómo están interaccionando los argumentos, cuáles están siendo más relevantes y cuáles están ya probados y cuáles no.
  - Si consigues, con todo, una respuesta acertada, te permitirá orientar el turno para generar el máximo valor posible. Podrás dedicar el tiempo necesario a aquellas ideas que consideres decisorias (si las consigues inclinar hacia tu equipo, probablemente marcarán la decisión) y a las que consideres nucleares (probar argumentos que todavía no lo estén, levantar refutaciones que hayan hecho daño a argumentos relevantes, etcétera).
- Por todo ello, es un turno que requiere de una importante capacidad de adaptación. Puede que tengas muchas refutaciones inteligentes planteadas, pero quizá —cuando vayas a salir— te des cuenta de que sólo algunas van a generar partido en el debate. Deberás abandonar unas y quedarte con otras en pos de que tu turno genere al equipo el rendimiento más alto posible.

La combinación de todas esas técnicas hará que la segunda refutación pueda convertirse en un turno único desde el que controlar los últimos movimientos de la compleja partida de ajedrez.

Claves avanzadas para una refutación brillante

Para terminar con los consejos que creo que mejorarán tu desempeño como refutador, déjame compartir contigo:

1. Sé lo más ordenado posible

Para un juez, es extraordinariamente complejo seguir un turno de refutación. El orador que ha preparado dicho turno, como tú lo harás, conoce perfectamente la estructura que sigue y los motivos. El que enjuicia el turno desde el otro lado, simplemente observa las decisiones que el debatiente va tomando, intentando seguir con la mayor atención posible aquello que se expone. Pero no es fácil.

Por ello, creo que el consejo más relevante que puedo darte como técnica avanzada es que hagas un esfuerzo superlativo para facilitar esa estructuración y ordenación, y que ayudes a la audiencia a seguirte a través de éstas.

2. Tienes que ser estratégico

Por los motivos que he indicado al hilo de explicar la importancia de que el turno de segunda refutación sea un turno que se adapte al debate, la característica más importante de un refutador ávido y certero es la de ser un debatiente estratégico.

En muchos debates, la capacidad de los dos refutadores de un equipo para convenir —ante los argumentos que el equipo contrario ha planteado— una estrategia inteligente será lo que marque el devenir de la confrontación dialéctica.

En consecuencia, tanto cuando practiques como cuando te encuentres debatiendo, no escatimes en valorar la estrategia como un núcleo de tu turno. La pregunta que reflejé antes creo que es de tanta relevancia que merece la pena volver a extractarla:

Si yo fuera el juez de este debate, ¿a quién le estaría adjudicando la victoria ahora mismo y por qué?

Pregúntate eso desde el primer discurso del debate, y sé consciente de cuál es la situación de la partida antes de mover tu ficha (salir a hablar).

3. Coordínate bien con tu compañero

Como podrás intuir, e intentaré trabajar contigo más adelante, el trabajo en equipo es una de las cuestiones más importantes dentro de un equipo de trabajo. La coordinación y la confianza mutua marca las posibilidades de éxito de todo equipo.

Y si lo anterior es cierto en la vida en general, más cierto todavía en el debate y es cierto en un grado superlativo para el caso de los refutadores. El motivo por el que Javier y yo hemos ganado muchos de los debates es porque nuestro equipo no tenía dos turnos de refutación separados y distintos, con intenciones y motivaciones diferentes. Tenía un bloque, de diez minutos de refutación, con intenciones alineadas, estrategia coordinada y coherente, y objetivos comunes.

En el aspecto práctico, ello tiene varias implicaciones:

- Coordinar quién va a desarrollar y quién va a profundizar en qué argumentos para evitar solapamientos.
- Desde el momento en que escuchéis el discurso del equipo contrario, convenir cuál es la estrategia del equipo para las refutaciones: ¿Qué argumentos son más importantes refutar? ¿Dónde vamos a poner el foco? ¿Dónde tenemos que dedicar más tiempo?
- Coordinar también las refutaciones que haréis a los argumentos del contrario. Si el segundo refutador sabe —porque lo habéis hablado y convenido durante el debate— qué refutaciones hará el primer refutador, podrá dedicarse a pensar en otras y ejecutarlas. Si sabe que el primer refutador va a atacar la veracidad, podrá centrarse en atacar la relevancia. Si sabe que su compañero se centrará en refutaciones implícitas, podrá encargarse de las directas.
- En fin, el mundo de posibilidades que existe para que vuestros discursos estén alineados es casi infinito. Para ello, mantened en la cabeza la idea que os he intentado transmitir, y que Javier y yo aplicábamos a

nuestro equipo: no son dos refutaciones. Es una. Hay que decidir adónde y cómo dirigirla, y es un proceso de los dos.

Como decía Michael Jordan, el talento gana partidos, pero el trabajo en equipo y la inteligencia ganan campeonatos. No olvidéis trabajar conjuntamente como base para vuestra eficiencia.

4. Gestiona bien las evidencias

Como te conté en el capítulo 4, una evidencia sirve para probar la veracidad de un razonamiento dentro de un argumento. Por su parte, posteriormente en este libro dedicaremos un capítulo a cómo buscarlas y cómo presentarlas para aumentar su valor.

En este punto, sin embargo, permíteme centrarme en una cuestión: las evidencias en la refutación son tan relevantes como en la introducción. Debes usarlas, y son la forma de acreditar aquellas ideas que sean controvertidas y puedan suscitar una disputa entre los dos equipos. Además, dado el carácter marcadamente académico del formato, son esenciales para dotar de credibilidad a tu turno. Sirven tanto para tu parte deconstructiva (ayudan a probar tus críticas) como para tu parte de refuerzo y construcción (permiten apuntalar las bases de tu argumentación).

En atención a ello, dos consideraciones:

- Muchos refutadores cometen el error de prestarles poca atención a las evidencias (porque, claro, tienen mucho que hacer, o mejor todavía piensan que «la lógica» les es suficiente para refutar). Sin embargo, esa decisión es un profundo error. La sensación que transmite a los jueces es de un equipo menos riguroso, menos preparado y que no tiene las suficientes herramientas para acreditar aquellas evidencias que afirma ciertas. Así que no cometas ese error: como refutador, tienes tanta responsabilidad de acreditar con evidencias las ideas como en la introducción.

- Sin embargo, el punto anterior no significa que haya que sacar quince evidencias: como ya he apuntado en otras ocasiones, en el término medio está la virtud. Deberás usar las evidencias que necesites para acreditar las ideas controvertidas que consideres más relevantes. Pero si usas más de tres evidencias en tu turno de refutación, muy probablemente no estarás explicándolas con el cariño que merecen, sino que estarás paseando papeles por delante de los jueces, pero generándoles poca eficacia. Para conseguir un impacto positivo, sé razonable con las evidencias que usas.

Las preguntas

Por último, y para cerrar este capítulo de las refutaciones, quiero centrarme en algo de lo que hasta ahora habíamos hablado tan sólo de forma superficial: las preguntas.

Como recordarás del capítulo 1, las preguntas pueden plantearse por parte del equipo a cualquiera de los refutadores del equipo contrario que esté haciendo uso de la palabra (a excepción de lo que se denomina «minuto protegido», en el que no se admiten preguntas, y que suele ser el primero y el último minuto de su discurso). Tienen una duración máxima de quince segundos, se realizan levantando la mano en silencio y se conceden cuando el orador considere oportuno para su discurso.

Analizaremos por separado algunas consideraciones relevantes para cuando tengas que hacer preguntas (esto es, cuando sea el orador del equipo contrario el que esté haciendo uso de palabra) y para cuando tengas que recibirlas.

1. Realizar preguntas al otro equipo

Las preguntas son una herramienta clave para intervenir en el discurso del equipo contrario cuando tu equipo no está en posesión del tiempo de palabra. Interpelar al orador que está desarrollando su refutación es un arma estratégica muy poderosa si sabes cómo y cuándo usarla.

Para empezar, analicemos dos cuestiones básicas: ¿Cuántas y cuándo?

- ¿Cuántas preguntas puedo hacer?

  No hay un límite al número de preguntas que puedes plantear. Sin embargo, y por los motivos que ahora expondré, casi ningún debatiente concede más de dos preguntas. Por ende, deberás pensar muy bien el contenido de cada una de ellas.
- ¿Cuándo debo hacerlas?

  Puedes plantearlas en cualquier momento del turno (a excepción del referido minuto protegido), aunque es discrecionalidad del orador concederla cuando estime más oportuno (y muchas veces, o la gran mayoría, no será tan pronto como la pidas). Sin embargo:
  - No levantes la mano nada más empezar el turno. Espera a que el orador haya dicho lo suficiente como para proceder a una pregunta. La actitud en la mesa y el respeto al turno de intervención del equipo contrario son dos factores que condicionan la imagen subjetiva que los jueces tienen de tu equipo.
  - No seas demasiado insistente. Es el orador del equipo contrario el que decide cuándo darte la palabra. Levantar muchas veces la mano o incluso gesticular pidiendo el turno no hará que te den la palabra antes y afectará, por ser descortés, muy negativamente a la imagen de tu equipo (algunos torneos pueden penalizar la referida actitud).
  - Adáptate al desarrollo del debate. Las preguntas tienen un fuerte carácter estratégico, ya que permiten que el orador que está hablando corte su discurso para contestar a lo que tu equipo y tú deseáis en ese momento. No existe un momento perfecto para hacerlas, tan sólo analiza el discurso del otro equipo y decide cuándo te beneficia más ponerle en la situación de contestar a tu interpelación.
  - Coordinaos para hacerlas: esto es, no tengáis más de una mano levantada a la vez para pedir una pregunta. Transmite una sensación de falta de trabajo en equipo que en nada os

beneficiará.

Y, visto lo anterior, ¿qué tipo de pregunta puedes plantear?

Pues cualquiera que se te ocurra, siempre y cuando sea una pregunta. No se admite una interpelación que no contenga cuestión alguna para el debatiente (o que sea una mera manifestación). En esencia, podemos categorizarlas en tres:

- Preguntas tendentes a atacar la postura del equipo contrario. Si detectas posibles incoherencias, o ideas sobre las que crees que puedes generar una contradicción, o en las que crees que una pregunta puede poner de manifiesto la falta de solidez de un argumento del equipo contrario, será útil que la hagas.
- Preguntas tendentes a reforzar vuestra postura. Si el orador ha criticado un punto de vuestra argumentación y creéis que con una pregunta podéis aclararlo o levantar esa crítica, o si creéis que merece la pena preguntarle sobre un punto de vuestra argumentación al que no han prestado atención, puedes realizar preguntas acerca del contenido de tu línea argumental.
- Preguntas tendentes a «pillar» al orador sobre datos, evidencias o cuestiones que podría no conocer. En mi opinión, este último grupo no debería constituirse como tal, porque ni siquiera deberían existir. Pero lo apunto aquí para poder explicar por qué creo que son improcedentes.

  Este tipo de preguntas, del estilo de «¿conoce usted la sentencia del Tribunal Constitucional del 4 de octubre de 1983?», esto es, preguntas que sólo buscan confirmar que hay un determinado dato concreto que el orador no conoce, son profundamente improductivas (y, por ende, las desaconsejo en toda su extensión) porque: 1) no van a generar ningún valor al debate, ni van a reforzar tu línea ni van a atacar la del contrario y, por lo tanto, suponen perder una buena oportunidad de preguntar algo relevante, y 2) creo que son una evidente muestra de

mala fe que sólo persigue pillar a alguien en un renuncio: es imposible, y probablemente irrelevante, conocer toda la información. Seguro que a ti no te gustaría que te hicieran una pregunta de ese estilo.

Por todo ello, en fin, creo que en general este tipo de preguntas no debería hacerse. Con la única y honrosa excepción de aquellas ocasiones en las que se explique el dato que se aporta, y se haga una verdadera pregunta que el orador pueda responder: «La sentencia del Tribunal Constitucional del 4 de octubre de 1983 explica que [...]. ¿Teniendo esto en cuenta, usted qué opina sobre [...]?».

Con todo, en definitiva, podrás preguntar en esta línea o en cualesquiera otras siempre y cuando antes puedas responder positivamente a esta pregunta: ¿Lo que voy a preguntar, aporta algo a mi equipo? Si es así, ¡adelante!

Para concluir con cómo plantear buenas preguntas al equipo contrario, cuatro consejos muy concretos:

1. En la medida de lo posible, escribe siempre las preguntas que vas a realizar. Ello te permite verbalizar y racionalizar mejor aquello que quieres preguntar, y deja menos margen a la improvisación que, en esos quince segundos, puede fallar. Además, te permitirá enseñársela a tus compañeros y consensuar si es la mejor versión posible de la pregunta.
2. Valora qué tipo de pregunta quieres hacer en función del momento en que se encuentre el debate, y según lo que más necesite tu equipo. Probablemente, si eres el equipo a favor, en la segunda refutación en contra no quieras preguntar acerca de su línea (tu refutador acabará de hacer las refutaciones que considere más relevantes a su caso), pero sí quieras levantar los posibles ataques que se hagan a tu argumentación. Y así, en cualquier otra situación: valora qué es lo que más necesita tu equipo, e intenta apuntar en esa dirección.
3. Especialmente en las primeras refutaciones, puedes intentar usar las preguntas para ganar una concesión por parte del equipo contrario y que después puedas utilizar en tu turno. Por ejemplo, si el debate fuera:

«¿Debería permitirse que los vecinos de un barrio puedan decidir por votación si aceptan o no la entrada de cada nuevo vecino que quiera comprar una casa en el barrio?», puedes intentar (si estás en el equipo en contra) ganar una concesión (entendiendo por tal una respuesta que conceda algo que te vaya a ser productivo) planteando la siguiente pregunta: «¿A usted le parecería bien que los futbolistas de la selección francesa de fútbol hubieran podido votar a favor o en contra de integrar a Zidane en la selección y le hubieran excluido por tener un origen argelino?».

Si el orador te dice que no, tendrás un principio de «no es apropiado excluir a gente de un colectivo por su nacionalidad» que podrás capitalizar en tu discurso y trasladar al tema de debate: se aplica idéntico principio al barrio, no deberíamos dejar que la gente decidiera excluir a otros por motivos de raza, sexo, género o color de piel (y explicar la analogía con el principio que el otro orador ha concedido).

4. Intenta evitar preguntas que no sabes qué valor concreto te van a generar. Esto es, no hagas preguntas cuya respuesta no sabes, o preguntas en las que le estés dando la oportunidad al orador contrario de enmendar un error que ha cometido o una explicación que no ha hecho del todo bien. Cuando preguntes, tienes que saber siempre qué esperas obtener de esa pregunta, pues ése y no otro es el motivo por el que la realizas.

Intenta aplicar todos ellos, y tus preguntas serán extraordinariamente útiles para tu equipo.

2. Recibir preguntas del otro equipo

Recibir preguntas es uno de los momentos que más incertidumbre genera a algunos refutadores. Sin embargo, a pesar de que nunca tendrás la certeza sobre qué preguntará el equipo contrario, hay diversas formas de mitigar el impacto que puede tener en tu intervención y, bien aprovechada, una pregunta del equipo contrario puede ser utilizada muy a tu favor. Veámoslo.

Para empezar, de nuevo, analicemos algunas cuestiones básicas:

- ¿Cuántas preguntas debo admitir?

  En la mayoría de los torneos a los que acudas, no habrá una obligación de contestar un número determinado de preguntas (porque ello sería poco sensato), y quizá tampoco de admitirlas en general (aunque esto sí sería más sensato). Con irrelevancia de ello, mis consejos son los siguientes:

  – Nunca aceptes más de dos preguntas en un turno de intervención. Te quitarán demasiado tiempo, y no tendrás tiempo suficiente para desarrollar tu turno con la calidad que merece.
  – Lo ideal sería que aceptes dos preguntas siempre que el turno de intervención sea de cuatro o cinco minutos. En caso de ser de menor duración, está justificado que concedas sólo una.
  – Como mínimo, un equipo de debate (entre los dos refutadores) debería aceptar tres preguntas (menos que ese número creo que transmite una sensación negativa del equipo por falta de *engagement* u oportunidad de confrontar con el equipo contario). Es decir, uno de los dos refutadores podría aceptar dos y el otro una, dependiendo de cómo vayan de tiempo (este punto también podéis coordinarlo entre vosotros).

- ¿Cuándo debo admitirlas?

  La regla general es: dentro de un tiempo razonable desde que levantaron la mano, y cuando más convenga a tu turno. Es decir, cuando menos interrupción vaya a causar en tu intervención. Ello implica:

  – Que en la medida de lo posible intentes conceder la pregunta en un tiempo razonable desde que se levantó la mano (o que, por lo menos, si no vas a poder, y por una cuestión de educación, le indiques a tu compañero del equipo contrario que en ese momento no puedes, pero que se la concederás en unos momentos).
  – Que la admitas cuando vaya a romper menos tu hilo discursivo: por ejemplo, en las transiciones entre ideas, o en la transición entre las refutaciones y la construcción, pero nunca en mitad de una idea (ésta se perderá, *como lágrimas en la lluvia*).

- Ya he admitido las preguntas que quería admitir (una o dos), pero los oradores del otro equipo insisten, ¿qué hago?

  No tienes la obligación, ni es recomendable, contestar a todas las preguntas que desee formular el equipo contrario. Por lo tanto, si ya has contestado a un número suficiente de preguntas, si te encuentras en los últimos segundos de tu intervención o si contestar a la pregunta va a implicar que no desarrolles los argumentos más importantes, tienes la facultad de, amablemente, con respeto y educación (el mismo que te gustaría recibir a ti), negar la concesión de la pregunta al equipo contrario. Por ejemplo: «Disculpe, compañero, ya le he concedido equis preguntas a su equipo, me gustaría seguir con mi línea argumental».

Y, visto lo anterior y para cerrar este capítulo, la parte más compleja de la contestación de las preguntas: ***¿Qué contesto?***

Las respuestas que darás a las preguntas del equipo contrario dependerán, como es obvio, del grado de conocimiento que tengas sobre aquello que te han planteado. Así:

- Si sabes qué contestar:
  - Intenta dar una respuesta que beneficie y refuerce la posición de tu equipo. Conecta dicha respuesta con los puntos más relevantes de tu discurso.
  - Sé breve y conciso. No olvides que durante la refutación el protagonista eres tú y la información y argumentos de tu equipo. En consecuencia, contesta con contundencia, pero con moderación para evitar perder demasiado tiempo de tu turno.
- Si no tienes claro qué contestar:
  - No te preocupes si tienes que volver a escuchar la pregunta para tomarte unos segundos más para pensar y encontrar una respuesta apropiada.
  - Intenta encontrar la conexión que tiene la pregunta con tu argumentación, y contéstala partiendo de esa conexión.

– Si te preguntan por algún dato que desconoces o cuya información actualizada no tienes en ese momento, sé honesto. Reconoce que, por motivos evidentes, en ese momento no dispones de la información solicitada, pero, a la vez, explica por qué consideras que esa pregunta no es relevante para el debate. Además, si tenéis esa información a disposición del equipo, podéis sacarla en el próximo turno de refutación (en este punto, ambos refutadores también pueden coordinarse: si el refutador no ha quedado muy satisfecho con la respuesta dada, puede hacérselo saber —siempre que sea el primero— a su compañero para que dé respuesta en caso de ser necesario).

Además de todo lo anterior, y como trataremos en detalle en capítulos posteriores («Preparar un debate»), recuerda que cuanto más preparado estés (por ejemplo, trabajando en las posibles preguntas que te pueden plantear), ¡menos posibilidades hay de que te pillen!

Las claves de este capítulo para mejorar tu turno de refutación

Para que tus turnos de refutación sean lo más eficaces posible para tu equipo, no olvides las siguientes claves:

- La refutación es un turno en el que deben atacarse los argumentos del equipo contrario y defender los propios con la intención de persuadir a los jueces de que la respuesta de tu equipo a la pregunta del debate es la más apropiada.
- Todo turno de refutación tiene, en consecuencia, una parte deconstructiva, dedicada a cuestionar la lógica, la validez o la relevancia de los argumentos del contrario, y otra parte constructiva, dedicada a expandir o reforzar la lógica de los argumentos propios, y a defenderlos de los posibles ataques de los compañeros del otro equipo.
- Para la parte de deconstrucción debes intentar centrarte en las ideas importantes, intenta evitar la superficialidad, que castiga tu credibilidad, no exagerar y evitar reiteraciones innecesarias (no dar

vueltas sobre la misma idea, y no repetir refutaciones que o bien ya se hayan hecho en ese turno o en el anterior de tu compañero).

- Para la parte constructiva del turno debes evitar los solapamientos (especialmente con la introducción y con el primer turno de refutación), mentalizarte de que la idea de esta parte es generar algún tipo de valor al equipo, ya sea por expandir el caso o por defenderlo ante ataques; y ser comparativo explicando el valor de tus argumentos frente a los expuestos de contrario, incluso aunque ambos fueran ciertos.
- Puedes optar por la estructura de turno que quieras, aunque en general, podrás hacerlo de manera clásica: primero refutar y después reconstruir, u optar por un modelo de refutación integrado (en el que construyas tus argumentos a la vez que refutas los del contrario).
- La primera refutación es un turno más constructivo, con una mayor carga argumentativa (expansión del caso). Por su parte, la segunda tiene más carga de confrontación dialéctica, y de reconstrucción argumental. Es útil que el segundo refutador se coloque, antes de salir a su turno, en la mente del juez para evaluar cuál es la situación del debate y qué decisiones puede tomar con ese conocimiento.
- Para elevar el nivel de tu discurso debes ser lo más ordenado posible y facilitar a tus jueces la tarea de seguirte. Además, debes ser estratégico y tener flexibilidad y capacidad de adaptación al debate. Tienes que estar atento a lo que sucede. Esta actitud de escucha activa te permitirá diseñar la mejor estrategia de lo que necesita cada debate en cada momento.
- Recuerda siempre: un refutador, dos turnos de intervención. A pesar de que haya dos refutaciones y llevadas a cabo, en la mayor parte de los debates, por dos oradores distintos, tu compañero y tú sois uno. Para el buen equilibrio del equipo y la unidad de la línea argumental es esencial que haya compenetración entre los refutadores durante el debate.
- Debes ser estratégico también en las preguntas, planteando cuestiones que puedan aportar valor a tu equipo y ayudarte a convencer a los jueces de la solidez de tu postura. Evita preguntas irrelevantes, cuya

respuesta desconozcas, o de las que desconozcas qué valor te va a generar la respuesta.

- Y en relación con la respuesta a preguntas: trabaja y estudia las posibles preguntas que podrían plantearte, sé contundente en la respuesta, pero también breve y conciso para no perder tiempo excesivo en algo que no debería quitártelo.

Ejercicios para trazar tu camino de mejora en el turno de refutación

1. Ejercicio para practicar la parte constructiva de la refutación

Un buen refutador debe poder profundizar o adaptar su discurso según las circunstancias. Practiquemos con la profundización de argumentos, y cómo adaptarte en función del debate.

Para la pregunta: «¿Deberían prohibirse las corridas de toros?», piensa una línea argumental y dos argumentos a favor.

- Selecciona el primer argumento, y piensa cómo lo explicará el introductor.
- Ahora, dispones de treinta segundos para «extender» o «reforzar» ese argumento. ¿Cómo lo harías?
- Realiza el mismo ejercicio, pero ahora con dos minutos de intervención. Cronométrate.
- Realiza el ejercicio con el segundo argumento.

Comprobarás que las exigencias del tiempo afectan a tu intervención y a aquello que buscas resaltar como lo más importante del turno. El objetivo de este ejercicio es que consigas adaptar tu análisis para transmitir la información más relevante tanto en treinta segundos como en tres minutos. Aprenderás a identificar qué información contar en función del tiempo que tengas en tu intervención y priorizarás aquello que te ayude a dejar probado tu razonamiento.

2. Ejercicio Contra ellos

Practicar las refutaciones cuando no tienes un contrincante delante puede tornarse complicado. Para aquellos momentos en los que quieras entrenar y tu compañero refutador no esté disponible, ¡hay otra opción!

- *Ejercicio 1*. Prepara una argumentación a favor para la siguiente pregunta: «¿Son los países occidentales responsables de los conflictos de Oriente Próximo?».
- *Ejercicio 2*. Analiza el discurso de introducción en contra de este debate: <https://youtu.be/feXHhH7nRGo> (o en su defecto busca en YouTube «Debate Torneo UFV 2016: UCM vs. Comillas. Sociedad de Debates Complutense»), y completa tu argumentación con las ideas que te aporte el orador mencionado (Alfredo Betancourt, Universidad Complutense).
- *Ejercicio 3*. Ahora, escucha el discurso de introducción en contra (¡quizá te suene el orador!). Ten en cuenta que vas a refutarlo inmediatamente después de que termine, así que estate atento y disponte a refutar.
- *Ejercicio 4*. Ejecuta la refutación del discurso en contra, y grábate. Una vez hecho ello, compara tu discurso con el ejecutado por el primer refutador del equipo a favor (Pablo Méndez Monasterio, Universidad Complutense). ¿Qué podrías haber mejorado?
- *Ejercicio 5*. Ahora, escucha la refutación que el orador del equipo en contra hizo al discurso que acabas de ver. Ten en cuenta que vas a hacer la segunda refutación, así que estate atento y piensa ahora como un segundo refutador. Una vez que hayas escuchado el discurso, ejecuta la segunda refutación a favor (Esteban Bueno, Universidad Pontificia de Comillas).
- *Ejercicio 6*. Compara tu turno con el de la segunda refutadora del equipo a favor (Patricia Muñoz, Universidad Complutense).
- *Ejercicio 7*. Observa el resto de las intervenciones del debate, y apunta al menos tres ideas de los debatientes que crees que puedes utilizar en tus argumentaciones o refutaciones.

Una vez hecho todo lo anterior, intenta responder a las siguientes preguntas:

- Ahora que has visto el debate entero, ¿habrías tomado alguna decisión de forma diferente para tus refutaciones?
- En concreto, ¿puedes ponerte de forma estratégica en la cabeza de los jueces y pensar qué factor estaba haciendo que el equipo a favor perdiera el debate? Piensa los tres argumentos más importantes que crees que se podrían haber intentado en la segunda refutación a favor.
- Con esa información, intenta ejecutar un discurso en el que trates de priorizar las ideas más relevantes para darle la vuelta al resultado desde tu turno.
- ¿Crees que ha habido buena coordinación entre los oradores de la Universidad Complutense? ¿Y entre los de Comillas?
- En cuanto a las preguntas, observa la forma en que las han respondido y comprueba si han cumplido cada uno de los cuatro oradores con los consejos que te he trasladado para éstas.

Para practicar más veces todo este ejercicio completo, aquí tienes dos debates adicionales con los que puedes hacerlo:

- «XIII Edición Torneo de Debate UFV»: <https://www.youtube.com/watch?v=EiACHf-b0fY>
- «Semifinales. Sociedad de debates 2019»: <https://www.youtube.com/watch?v=2brxzwV9euY>

8

El turno de conclusiones

Vi el ángel en el mármol y tallé hasta ponerlo en libertad.

MICHELANGELO BUONARROTI

Durante muchos años, numerosos artistas renacentistas intentaron sin éxito pensar en la forma de esculpir en el bloque de mármol de Carrara una escultura digna del recuerdo. Aquel material de piedra, llevado desde la cantera de Fantiscritti a Florencia en barco a través del Mediterráneo y del Arno, era conocido como «el gigante» en el gremio de los canteros, por sus imponentes cinco metros de altura y por su robustez, propia de la pura naturaleza.

Durante largo tiempo, la ciudad del Ponte Vecchio guardó el material esperando a ser esculpido hasta que, en 1460, Agostino di Duccio, escultor discípulo de Donatello y Michelozzo, intentó hacer frente a tan compleja empresa. Su tentativa, infructuosa, dejó la pieza deteriorada y olvidada en el almacén del departamento de obras de la catedral florentina.

Sin embargo, en 1501, la Opera del Duomo de Florencia decidió encargar a Michelangelo di Lodovico Buonarroti (al que seguro conocerás mejor como Michelangelo) el proyecto de esculpir figuras para decorar el exterior de la catedral de Santa María del Fiore. De aquella imponente pieza de mármol, deteriorada por sus predecesores en el intento, Michelangelo —tras cuatro años de intenso trabajo— consiguió esculpir el magnífico *David*, que hoy puedes visitar en la Galería de la Academia.

El autor florentino, en sus escritos, definió su trabajo simplemente como «hacer salir de la piedra la forma que ya estaba ahí». Sin más adición que una piedra y un cincel, Michelangelo regaló al mundo una obra

inigualable. En palabras de Giorgio Vasari: «Cualquiera que haya visto al *David* no tiene necesidad de ver otra cosa de ningún otro escultor vivo o muerto».

Y hoy, más de quinientos años después de aquello, tu labor como conclusor no distará mucho de la que reflejaba Michelangelo en sus palabras: deberás «sacar algo que ya está ahí».

La conclusión es, precisamente, el momento de dar forma al debate: de estudiar el material en bruto y, de esa abstracta piedra, esculpir una esbelta figura. Tu materia prima será lo sucedido en el debate, y tu capacidad de análisis y síntesis de la información serán el cincel que dará vida a tu turno.

Y del mismo modo que el *David* estaba ya en el mármol de Carrara, tu conclusión se encontrará en el propio desarrollo del debate. Tu trabajo, con los consejos que quiero analizar contigo en este capítulo, será «extraerla, y ponerla en libertad».

Las conclusiones: definición, objetivo e importancia

En los dos capítulos que han precedido a éste, hemos podido analizar en detalle los turnos de introducción y refutación para aprender en qué consisten cada uno de ellos, e ir, poco a poco, descifrando cuáles son las claves que te ayudarán a que cada día seas un mejor debatiente. Resta ahora analizar el final del debate: las conclusiones.

Y las conclusiones, tal como te adelantaba en el capítulo 1, no son otra cosa que el turno del debate en el que tu equipo deberá exponer de manera sintética lo sucedido en éste, y los motivos que deberán llevar a los jueces a decidir que la respuesta más apropiada para la pregunta planteada es la que ha defendido tu equipo. En consecuencia, sus objetivos son, en esencia, los dos siguientes:

- Por un lado, explicar a los jueces por qué las ideas del equipo contrario no han sido suficientes para contestar a la pregunta del debate como dicho equipo deseaba: esto es, por que tu equipo ha conseguido restar la suficiente fuerza a su argumentación como para que los jueces deban darle comparativamente menor crédito.

- Y, por otro, explicarles por qué vuestra argumentación —por el contrario— sí ha sido suficiente como para alinearles *a favor* o *en contra* de la pregunta planteada, en la medida en que habéis conseguido acreditar, superando las refutaciones de adverso, los argumentos más relevantes para el debate.

Y con esos objetivos, y como consecuencia de su posición en el debate —el último de los discursos de cada uno de los equipos—, la conclusión se convierte en un turno especialmente relevante desde el punto de vista estratégico:

- Piensa que para el momento en que tienen lugar las conclusiones del debate, los jueces llevarán seis turnos de intervención escuchados a sus espaldas. Esto es, por lo general, unos treinta minutos de información, argumentos, evidencias y confrontaciones entre ambos equipos. Y como te he comentado varias veces en los últimos capítulos, los jueces no son «máquinas de escuchar» y su atención fluctúa a medida que el debate tiene lugar. La conclusión es, por lo tanto, un momento privilegiado para explicarles con qué información deben quedarse, dirigiendo su atención hacia lo más importante.
- Además, y como consecuencia natural de lo anterior, la conclusión es el turno más cercano a la deliberación. Este hecho otorga al turno una posición esencial para influir en la decisión que deben tomar en la medida en que los jueces se adentrarán en la discusión sobre el debate con los discursos de conclusiones en su subconsciente.

En definitiva: el turno de conclusión cierra el debate. Y lo hace sintetizándole a los jueces cómo lo que ha sucedido en éste debe inclinar su balanza, por la fuerza de la lógica, hacia la posición de tu equipo. Por eso es importante conocer y controlar en detalle el turno: te dará una ventaja competitiva relevante en cada ocasión.

Características y claves más importantes del turno de conclusión

Para comenzar a comprender su naturaleza, quiero compartir contigo algunas características y claves relevantes —que no debes olvidar— del turno de conclusión:

A. Lo que no es el turno de conclusión

Comencemos por lo que no es el turno de conclusión: ni el momento en que añadir información nueva, ni un mero repaso de lo dicho.

1. EL TURNO DE INTRODUCCIÓN NO PUEDE INTRODUCIR NUEVA INFORMACIÓN EN EL DEBATE

Concluir es mirar hacia atrás y, de entre lo sucedido, seleccionar y presentar de manera ordenada aquello que mejor permita destacar la actuación de tu equipo. Pero no es, por definición, mirar hacia delante y explicar nuevas ideas, u otras ya explicadas de forma más detallada o profunda.

Añadir información nueva está expresamente proscrito en la conclusión del debate académico, por un motivo muy sencillo: tal oportunidad precluye con la segunda refutación, en la que ha de cesar la «ampliación» del debate, y debe comenzarse su ocaso. Lo contrario generaría una importante desventaja al equipo que hiciera penúltimo la conclusión (en contra), en la medida en que podría recibir réplica por el otro conclusor (a favor). Por ello, las nuevas ideas y refutaciones deben ser ajenas a este turno. Si las haces, no sólo no serán tenidas en cuenta, sino que probablemente tus jueces resten por ello valor a tu turno.

Para evitar que lo anterior suceda, y favorecer que tu turno de conclusión además de serlo, lo parezca, algunos consejos útiles son los siguientes:

- Permanece muy atento a lo que dicen tus compañeros de equipo durante el debate. Muchas veces, en tanto que cada debate es distinto e imprevisible, aquello que habéis planificado decir durante la preparación dista en algún punto de lo que finalmente se expone. Si te dejas guiar por lo que crees que tus compañeros van a decir, en vez de

por lo que verdaderamente han dicho, acabarás aportando información de la que nunca se habló y empeorarás innecesariamente tu turno de conclusión.

- Permanece igualmente atento a los argumentos del equipo contrario y, sobre todo, a las respuestas que tus compañeros hagan a éstos. No podrás añadir refutaciones nuevas después, así que coordínate con ellos y sé consciente en todo momento de qué han dicho y qué no como réplica a los argumentos presentados.
- Durante el turno habla en pasado, no en presente. Ello remarcará que lo que estás diciendo ha sido ya indicado previamente en el debate, y que no lo estás diciendo tú ahora por primera vez.
- También a lo largo de tu turno, intenta identificar quién (en términos generales) ha expresado cada idea a la que haces referencia. Si haces referencia a una refutación X a un argumento Y, puedes vincular tu explicación a lo acaecido diciendo «frente a este argumento Y, el primer refutador de mi equipo ya indicó que...». Con ello evitarás que los jueces piensen que la explicación es cosecha y adición propia.

Nota: no te vuelvas loco. No hace falta que identifiques para cada frase quién fue su autor. Es suficiente con que, en momentos o ideas relevantes, trates de ayudar a los jueces a recordar en qué momento se produjeron las argumentaciones de las que estás hablando.

2. El turno de conclusiones no es un resumen del debate

Y si concluir no permite introducir ideas nuevas, por oposición, creer que la conclusión es sólo un «resumen del debate» es uno de los errores más importantes que se cometen cuando se empieza a ocupar esta posición. El turno de conclusión no es un mero resumen.

Sin duda, una conclusión debe incluir —en parte, y como veremos en detalle más adelante— un resumen de lo que ha sucedido. Pero, sin duda también, es mucho más que una mera síntesis.

Piensa que para el momento en que se produzcan las conclusiones, los jueces habrán escuchado en tres diferentes turnos de intervención los argumentos de tu equipo, y en otros tres distintos, los del equipo contrario. No necesitan que les repitas algo que ya han anotado, porque sencillamente será repetitivo y no generará valor alguno para vosotros.

Por ponerte una analogía sencilla: si el debate fuera una partida de póker, el conclusor es una persona que viene a contarle a los espectadores no sólo *qué* manos se han jugado a lo largo de la partida, sino *por qué* esas manos que se han jugado han convertido a un determinado jugador en el ganador: cuán importantes han sido sus decisiones, cómo han afectado al resto de los jugadores y a la partida... y, en fin, cómo sus movimientos le han convertido en el jugador más eficiente.

Para evitar este error, mantén la siguiente idea en la cabeza: todo tiempo que dediques a repetir lo que ya está claro, carecerá de valor. Tu función no es ésa: es conectar lo que ha sucedido, explicar las interacciones relevantes, y resaltar y dar valor a aquellas argumentaciones que habéis hecho que más deben influir en la decisión de los jueces.

B. Lo que sí es el turno de conclusión

Y si no es un resumen, y no permite añadir información, entonces ¿qué es el turno de conclusión? Pues es un ejercicio de selección de información en el que, de forma muy comparativa, expliques a tus jueces los motivos que deberán llevar a tu equipo a ganar la confrontación dialéctica mantenida.

1. El turno de conclusiones es un ejercicio de selección de información que requiere de escucha activa y de una necesaria capacidad de síntesis de información

Del mismo modo que en el capítulo anterior he intentado desaconsejarte el impulso inicial de refutar todo lo que afirma el equipo contrario (por ser improductivo y pernicioso), en el turno de conclusiones tampoco es buena

estrategia tratar de mencionar todo lo que ha sucedido durante el enfrentamiento, como si todo fuera igual de relevante o digno de mención.

Es importante, por lo tanto, que intentes poner en marcha dos habilidades fundamentales para una buena conclusión: la escucha activa y la capacidad de síntesis de información.

- **Escucha activa**. Como conclusor deberás estar atento en todo momento a lo que sucede. Y ello no sólo implica tomar notas sobre lo que sucede, sino procesarlo e interiorizarlo: valorar cuán importante es para el debate, cuán relevante debe ser en tu turno, etc. No puedes permitirte desconectar, así que cuidado con las distracciones.
- **Síntesis y selección de la información.** Durante los casi treinta minutos de debate, los debatientes que te hayan precedido habrán expuesto muchos argumentos, presentado evidencias y contestado las ideas del rival. De entre ello, deberás seleccionar aquello que quieres que forme parte de tu turno. Para tal objetivo, algunos consejos que pueden ayudarte:
- Sobre la intervención de tu equipo, pregúntate: ¿Cuáles han sido las fortalezas? ¿Qué argumentos han quedado mejor demostrados? ¿Cuáles han sido las mejores refutaciones a los argumentos del contrario? Recuerda que la conclusión busca, desde un prisma lo más objetivo posible, resaltar la buena actuación de tu equipo durante el debate.
- Sobre la intervención del equipo contrario, pregúntate: ¿Qué argumentos de su línea han quedado sin demostrar, bien por falta de razonamientos o de evidencias? ¿Qué debilidades han resaltado mis compañeros refutadores sobre su línea? ¿Qué preguntas han hecho mis compañeros que han quedado sin contestar?
- Una vez que tengas claro qué materiales son más valiosos y refuerzan mejor la posición de tu equipo, establece un orden de prioridades de lo que quieres exponer. Eso te ayudará a jerarquizar la información y atender a un criterio de relevancia a lo largo de tu turno.

2. El turno de conclusiones es un turno muy comparativo

Al final de todo debate, lo más probable es que tu equipo haya conseguido probar unas cuantas evidencias (lo deseable es que muchas) y el equipo contrario otras tantas (lo deseable es que menos). En consecuencia, tu turno como conclusor tiene una importantísima labor: demostrar por qué esas ideas concretas que vosotros habéis probado son más importantes para la pregunta del debate que las probadas por el equipo contrario.

Mientras que en la característica anterior te destacaba cómo las conclusiones requerirán que desarrolles tus habilidades de escucha activa y capacidad de síntesis y selección de información, en este punto la conclusión pone en juego tu habilidad de relacionar y comparar ideas.

Eso implica que, además del ejercicio propio de «seguir el debate» y lo que en éste va aconteciendo, durante el desarrollo del debate deberás llevar a cabo un necesario ejercicio de ponderación: ¿Cómo voy a explicar que las ideas que mis compañeros están consiguiendo probar son más cruciales para que los jueces decidan *a favor* (o *en contra*) que las ideas que están probando los compañeros del equipo contrario?

En fin, deberás repasar el impacto de cada una de las argumentaciones, y tratar de explicar cómo las vuestras consiguieron impactar más que las alternativas.

3. El turno de conclusiones es la oportunidad de que les expliques a los jueces por qué tu equipo debe ganar la confrontación dialéctica

En definitiva, y como suma de todo lo anterior, la conclusión es un turno en el que debes intentar explicarle a tus jueces los motivos por los que, en tu humilde opinión como debatiente, tu equipo ha conseguido superar dialécticamente al contrario y, por lo tanto, la posición que vosotros habéis defendido debe ser aquella que elijan como respuesta más correcta a la pregunta del debate. Al respecto, dos consideraciones útiles:

- Para poder estar en disposición de hacer lo anterior, te será útil aplicar un consejo que apunté como estrategia de refutación y que desarrollaré en capítulos siguientes como una estrategia avanzada: ponerte en la

cabeza del juez y pensar: ¿Cuáles son los puntos más controvertidos para tomar la decisión? ¿Cómo puedo demostrar que mi equipo ha conseguido ser más eficaz en esos puntos?

- ¿Debo decir directamente «por este motivo mi equipo debe ganar»? Desde mi perspectiva, y aunque es una opinión muy personal, por motivos de cortesía a tus jueces y hacia el equipo contrario, no. Ello no significa, sin embargo, que no debas llevarles directamente a las puertas de esa conclusión. Si consigues explicar que cada uno de sus argumentos ha sido refutado o mitigado de forma notable, y que los vuestros han conseguido ser acreditados..., evidentemente vuestra victoria es el corolario lógico. Pero sé elegante, y llevándoles a esa conclusión, no la formules oralmente arrogándote una conclusión que les pertenece a ellos.

En síntesis: estás en una posición privilegiada desde la que influir en su decisión. Aprovecha para aportar motivos para inclinarla en los puntos en los que esto sea más relevante.

C. Otras características de las conclusiones

Además de todo lo anterior, es relevante que tengas en cuenta que la conclusión es un turno que deberás preparar durante el debate, y que es un turno en el que la impresión retórica que dejes en tus jueces también será relevante, tanto como lo era en la introducción, por lo que deberás atender y cuidar aquélla.

1. El turno de conclusiones debe ser preparado durante el debate

La conclusión no es —como sí podía serlo la introducción— un turno «cerrado». Por el contrario, es un turno que requiere de gran flexibilidad, adaptación y dinamismo. En consecuencia, y aunque en un torneo puedas repetir varias veces la misma posición de debate, nunca habrá dos conclusiones iguales.

El turno de conclusiones, por lo tanto, no puede venir preparado de antes del debate y debe adaptarse a lo que suceda en éste, pues es ahí cuando podrá generar algún valor. Sin embargo, hay algunas consideraciones que te ayudarán a que esa preparación durante el debate sea más eficiente:

- **Tener tu línea argumental clara.** Una parte importante de tu conclusión consistirá en poner en valor y reforzar los argumentos de tu equipo. Así, conocerlos en detalle te ahorrará un valioso tiempo.
- **Tener preparados tus comienzos y finales.** Si quieres empezar de forma persuasiva, con un comienzo cautivador, esa parte —como no podía ser de otra forma— puedes tenerla meditada y trabajada. Idénticamente, piensa en el final de tu intervención y en cómo quieres dejar a tus jueces con un buen sabor de boca.
- **Tener una estructura marcada de conclusión.** El orden de tu intervención será esencial para que tus jueces puedan seguir tu turno. Pero, además, tener interiorizado un esquema general de cuál será su estructura te permitirá preparar el turno de manera más eficiente durante las intervenciones del resto de los oradores. Comentaré contigo las posibilidades para estructurarte en este turno a lo largo de las próximas páginas.

En suma: aunque tu trabajo como conclusor se producirá en el seno del debate, producto de tu atención a éste y de su desarrollo, atiende a estos tres puntos mencionados —conocimiento de tus argumentos, preparación de comienzos y finales, e interiorización de una estructura— para ganar tiempo y poder reflexionar más sobre tu turno.

2. La impresión que se da a los jueces y la oratoria tienen un papel fundamental en el turno de conclusión

Tan importante como generar una buena primera impresión (lo que habréis conseguido, con suerte, en la introducción) es dejar un buen sabor de boca a los jueces al final del debate a través del turno de conclusión.

Obviamente, ello no implica que el foco de tu atención deba desviarse del contenido de tus conclusiones (que es lo más importante), sino que a la hora de ejecutarlas debes poner cierta atención en tu *forma*, de tal modo que éste también pueda ser un turno persuasivo desde ese punto de vista. Para ello, además de todos los consejos que ya hemos tenido la oportunidad de tratar en relación con la forma, dos consideraciones:

- **Cuida los principios y los finales.** Como ya te he indicado, puedes prepararlos con anterioridad (incluso preparar varios modelos de ellos), y al igual que en la introducción, te servirán para generar un mayor impacto. Entre otras muchas formas de hacerlo, a muchos conclusores les gusta conectar su intervención (a través de su final) con el exordio utilizado por su compañero en la introducción. Ello da una buena impresión de coordinación de equipo, además de permitir tener un final circular y cuidado.
- **Suaviza el tono de las refutaciones.** A diferencia de las refutaciones, tu tono no es una confrontación dialéctica directa con el equipo contrario, sino una historia que vas a contar a los jueces: la de por qué algunas ideas importan más que otras y cómo curiosamente éstas inclinan las balanzas más relevantes para el debate. En consecuencia, abandona el tono más intenso que pudiera tener una refutación e intenta conectar al máximo con tus jueces con un discurso más cercano y tranquilo.

En fin, recuerda cuidar tu ejecución tanto como tu contenido, porque influirá de manera relevante en los últimos segundos de atención de tu jurado.

La estructura de una buena conclusión

Expuestas las características principales del turno, quiero adentrarme ahora contigo a estudiar cuáles son las diferentes estructuras que puedes usar durante tu turno de conclusión (sin perjuicio de cualesquiera otras que se te puedan ocurrir que te resulten más útiles) y cómo puedes sacarles el máximo partido.

Utilices la que utilices —las que enseguida voy a proponerte u otras—, no olvides que una buena estructura que permita a los jueces seguirte a lo largo del discurso, y en la que los acompañes de manera sencilla a través del contenido de la intervención (mapear), es fundamental para que los jueces puedan extraer las consecuencias que deseas y, con ello, se acerquen más hacia vuestra postura.

Analizaré contigo dos modelos: uno clásico (en tanto que es el más utilizado) y uno alternativo (en tanto que podrás aplicarlo en algunas ocasiones concretas). Como verás, siguen una lógica similar a la distinción que te apunté en el capítulo anterior entre la estructura de refutación clásica y el modelo alternativo integrado que allí te propuse, modelos aquéllos, al igual que éstos, apropiados para diferentes circunstancias y situaciones de debate.

1) Modelo de conclusión clásica

Este modelo te será útil en la gran mayoría de tus debates por su claridad y sencillez, y será el que podrás utilizar (salvo algunas excepciones que veremos) en la gran mayoría de tus turnos. Se compone de cuatro pasos diferenciados.

1. El comienzo: cautivador y cortés

Por los motivos formales que ya te he apuntado (cautivar la atención e intentar dejar una buena impresión en tus jueces), el comienzo del discurso de conclusión puede ir acompañado de dos elementos: 1) un pequeño exordio o comienzo atractivo para la intervención, y 2) un pequeño agradecimiento a jueces y al equipo contrario por el debate acontecido.

Aunque es deseable la presencia de ambos elementos, recuerda que no son lo más importante. Si tienes que priorizar, puedes reducir su duración (en ningún caso deberían durar más de 10-15 segundos) o eliminar alguno de ellos.

2. El análisis de lo acontecido con la argumentación expuesta por el equipo contrario

En este segundo paso, deberás analizar paso por paso la argumentación presentada por el equipo rival, y explicar cómo tus compañeros encargados de las refutaciones han conseguido darle una respuesta satisfactoria.

Para que esta parte sea lo más ordenada posible, intenta seguir la siguiente estructura con cada uno de los argumentos del equipo contrario:

A. **Breve mención al argumento utilizado por el equipo contrario.** Señala, para que los jueces puedan seguirte, el argumento al que vas a referirte y su número dentro de la argumentación del equipo contrario. Hazlo de forma breve y sencilla, no es muy relevante el detalle, sino que los jueces sepan a qué argumento concreto le vas a dedicar tu esfuerzo. Los jueces ya conocen su contenido, sólo ayúdales a identificarlo y sigue con tu discurso. No pierdas tiempo, es muy escaso.
B. **Análisis de las refutaciones que dicho argumento ha recibido.** Una vez enunciado el argumento, expón a los jueces la refutación que tu equipo ha empleado para combatir la veracidad o la relevancia de su argumento. En muchos casos, tu equipo habrá dado varias respuestas a sus argumentos y habrá utilizado diversos razonamientos y evidencias para combatir sus ideas. Sé sintético y selecciona aquellas argumentaciones que hayan sido más eficaces y persuasivas.
C. **Explica por qué las refutaciones empleadas han sido suficiente combate para su argumento.** En pocas palabras, muéstrale a los jueces cómo las respuestas que tu equipo ha dado a los argumentos del equipo rival tienen como efecto directo su debilitación o la demostración de su falta de acreditación, veracidad o relevancia para la cuestión tratada. En definitiva, extrae la consecuencia para tus jueces del trabajo realizado por tus compañeros. Nota que aquí podrás generar un especial valor.

Cuanto más específico y menos genérico seas en el proceso anterior, más valor le otorgarán los jueces a tu conclusión. Puede que ellos hayan olvidado alguna de las refutaciones realizadas, o que en su momento no relacionaran dos ideas conectadas. Por ello es esencial que en ese «hilo» del debate que estás explicando seas detallado y preciso en la explicación de cómo se desarrollaron las argumentaciones.

Por otro lado, observa que en la medida en que tu tiempo es profundamente limitado, es probable que no puedas prestar el mismo grado de atención y desarrollo a todos los argumentos. Prioriza dar más detalle a aquellos que fueron más peligrosos para tu equipo y en los que es más importante que el juez quede convencido de que tu equipo consiguió refutarlos con eficacia.

Orientativamente, deberías dedicar a este apartado un 4550 por ciento del tiempo de tu intervención.

3. El análisis de lo acontecido con la argumentación de tu equipo

Una vez explicado a tus jueces cómo tu equipo ha conseguido sobreponerse al material argumentativo del equipo contrario, es momento de que analices qué ha ocurrido con vuestra argumentación, y muy en concreto, por qué ésta ha conseguido acreditar la necesidad de validar o rechazar la pregunta del debate.

De nuevo, para que esta parte sea lo más ordenada posible, intenta seguir la siguiente estructura con cada uno de los argumentos de tu equipo:

A. **Breve mención al argumento utilizado por tu equipo.** De forma idéntica a lo hecho anteriormente, identifica de manera muy breve y concisa el argumento al que te vas a referir. No expliques todo el contenido, sólo las piezas de razonamiento o las evidencias que resultaron más relevantes para el argumento. Recuerda que los jueces ya lo conocen, no es necesario que vuelvas a explicarlo, sólo que les recuerdes el núcleo de lo que fue el argumento.

B. **Análisis de las refutaciones hechas por el equipo contrario.** Una vez enunciado el argumento, haz una breve identificación de las refutaciones más relevantes que el equipo rival ha podido plantear a tu argumento. Si ha hecho muchas y no pueden abarcarse todas, recuerda seleccionar aquellas que fueron más relevantes y que es importante que expliques por qué no fueron satisfactorias. Aquí puedes permitirte usar titulares. El detalle viene inmediatamente.
C. **Explica por qué las refutaciones empleadas no han sido suficientes para combatir vuestro argumento.** Explica a los jueces con precisión cómo tus refutadores han conseguido sobreponerse a las refutaciones realizadas. Remarca las contrarrefutaciones y extrae la conclusión lógica de que éstas se produjeran: que, en el debate, vuestros argumentos constan acreditados y habéis conseguido dar una respuesta satisfactoria a la cuestión debatida.

Te reitero aquí los dos consejos analizados para el bloque anterior: sé todo lo específico que puedas en las partes más relevantes, ayuda a tus jueces a seguir el hilo del debate y no olvides priorizar. La idea fundamental es que cuando concluyas esta parte, los jueces queden convencidos de que las refutaciones del equipo contrario no fueron suficientes para sobreponerse a vuestra argumentación, y que ésta quedó sobradamente acreditada a lo largo del debate.

Orientativamente, deberías dedicar a este apartado un 4550 por ciento del tiempo de tu intervención.

4. Cierre contundente

Usa los segundos finales de tu intervención para terminar de una forma contundente. Recuerda que la posición estratégica de este turno marca la sensación final que los jueces tendrán de tu equipo y, además, es lo último que escucharán por vuestra parte antes de la deliberación. Idealmente, este cierre debería tener una duración aproximada del 5 por ciento de tu intervención.

Ejemplo práctico

Para que entiendas mejor cómo se ejecutan estos cuatro pasos, te propongo un ejemplo de una buena conclusión que sigue el modelo clásico. Puedes ver esta intervención a través de este enlace: <https://www.youtube.com/watch?v=Jp914LaJ-P8&t=2296s> o buscando en YouTube «Streaming I Liga de Debate Interuniversitario», a partir del minuto 38.21. Te recomiendo que para una mejor comprensión del análisis que realizo contigo a continuación, observes dicha conclusión antes de continuar.

Como verás, es el mismo debate que he utilizado para analizar contigo el discurso de introducción de Didier Martín. En este caso, el orador —Juan José Ponce, de la Universidad Francisco de Vitoria— realiza un turno de conclusión para la pregunta «¿Son las herramientas actuales suficientes para proteger la propiedad intelectual?», que se adapta paso por paso a lo expuesto. En concreto:

1. **Comienzo cautivador y cortés.** El orador comienza su discurso saludando a los jueces, a la audiencia presente y al equipo contrario. Este primer paso tiene una duración de unos quince segundos e incluye: 1) el agradecimiento a los jueces y al equipo contrario por el debate, y 2) un muy breve exordio que se adapta al contexto de su debate y que le permite conectar con el siguiente paso de su discurso.
2. **Análisis de la argumentación del equipo rival.** Para cumplir satisfactoriamente con este punto, el orador señala los argumentos aportados por el equipo contrario y expone las respuestas que su equipo les ha dado. A modo de ejemplo, observa el desarrollo analítico que hace del primer argumento del equipo contrario:

   > [Breve mención al argumento utilizado por el equipo contrario]: En primer lugar, los compañeros de la Universidad Pontificia de Comillas nos hablaban de que las herramientas eran suficientes en el aspecto tecnológico. Y nos decían que las plataformas legales han conseguido subir mientras que el mercado ilegal descendía. [Observa cómo utiliza tan sólo una mención breve al título del argumento.]

[Análisis de las refutaciones que dicho argumento ha recibido]: Así, desde nuestro equipo, les pedíamos que cuando hablaran de aspectos económicos, como dicen, «lo que no son cuentas son cuentos», y les pedíamos que precisamente nos dieran datos para que pudiéramos probarlo. Pero miren, frente a esto, nosotros sí que les dábamos datos y les decíamos que, según la Oficina de Propiedad Intelectual de la Unión Europea, lo que se establece es precisamente a la inversa, es que el consumo ilegal ha aumentado en 5 puntos mientras que el consumo legal está descendiendo. [Conclusión]: Por lo tanto, les hemos probado que ese argumento no era cierto.

Y así procedía el orador idénticamente con el segundo argumento del equipo contrario:

[Breve mención al argumento utilizado por el equipo contrario]: Pero no únicamente esto, sino que, además, en este argumento nos decían que se reducía la piratería, y les hemos demostrado que esto no es así.

[Análisis de las refutaciones que dicho argumento ha recibido]: Lo que verdaderamente sucede es que cuando se establecen medidas cautelares como el cierre de una página, únicamente se cambia de dominio, y les poníamos el ejemplo de «Roja Directa» o de «Seriesly». [Conclusión]: Es decir, hemos demostrado cómo en el momento en que se cierra una página, aparece otra con otro dominio distinto, pero con exacto contenido. Por lo tanto, su argumento ha quedado refutado.

Procede así el orador con cada uno de los argumentos del equipo contrario, dedicando aproximadamente un 50 por ciento de su discurso a este apartado.

3. **Análisis de la argumentación propia.** Una vez que el orador ha demostrado cómo los argumentos del equipo contrario han sido contestados a lo largo del debate por parte de sus compañeros refutadores, procede a poner en valor los argumentos propios de su equipo que dan respuesta a la pregunta planteada. Podrás observar cómo el orador no hace una explicación exhaustiva de todos los razonamientos planteados por su equipo en los anteriores turnos, sino que nombrando la tesis y argumentos que los sustentan, resalta la idea principal y aquella que ha sido desarrollada con mayor fortaleza a lo largo del debate. Dedica a este punto un 40 por ciento de su discurso.
4. **Cierre contundente.** Para terminar, el orador concluye su turno señalando la idea principal de su equipo en el debate invitando a los jueces a que apoyen su posicionamiento.

Lo hace a través del uso de un recurso estético a modo de exordio y retomando una idea planteada por su compañera encargada del discurso de introducción. Ésta había planteado que, en la lucha contra la piratería, el problema era que los problemas se asemejaban a una hidra, cuando se cortaba una, surgían muchas más. Así, el orador termina su turno afirmando:

> Precisamente por ello, este equipo les ha demostrado que la hidra sigue existiendo y que cada vez que intentamos eliminar el problema, lo único que hace es reproducirse. Muchas gracias.

En fin, como podrás observar en el discurso del orador de la Universidad Francisco de Vitoria, es esencial una buena organización y un discurso persuasivo que permita seguir el hilo narrativo de éste sin exigir esfuerzo.

Modelo de conclusión alternativo: analizar los principales puntos de contienda (o puntos de choque) del debate

Esta segunda estructura de conclusión que te presento comparte algunos puntos con el modelo clásico: la importancia del comienzo y el final. Sin embargo, en la forma de exposición de los argumentos propios y la contraposición con los del contrario es donde podrás encontrar la principal diferencia entre ambos modelos.

En esencia, este segundo modelo sustituye los pasos 2 y 3 del modelo anterior por una exposición en la que se explique para los grandes puntos de conflicto del debate quién ha conseguido demostrar que tenía mejores y más relevantes argumentos. Así, para poder realizar este tipo de intervención deberás:

1. Identificar cuáles son los grandes puntos en los que el debate ha tenido confrontación (idealmente, no más de tres por debate). Esto es, los puntos en que las argumentaciones han colisionado y cada equipo sostuvo una idea distinta. Pueden ser bloques temáticos (por ejemplo, económico y político), o grandes preguntas del debate (¿debía hacerse o no lo que proponíamos?, ¿y, en caso de que sí, qué consecuencias tendría?).

2. Explicar qué contribuciones ha habido por parte de cada uno de los equipos a ese punto, y cómo han interactuado entre ellas esas refutaciones (qué ideas se han refutado y construido, y cómo).
3. Analizar cómo la conclusión de las contribuciones de cada equipo termina por inclinar el punto de conflicto en favor de tu equipo.

Este modelo te será útil cuando —al igual que sucedía con el modelo alternativo para estructurar refutaciones— las dos argumentaciones respondan a bloques muy parecidos, con argumentos que se refutan o contestan los unos a los otros de manera implícita. En éste, además, es especialmente importante que seas ordenado y estructurado, y que, de nuevo, ayudes a tus jueces a seguir tu intervención lo máximo posible.

Para entender mejor este modelo de conclusión, podemos analizar la intervención realizada por el orador de la Universidad Pontificia Comillas durante la final de la XIV Edición del Torneo Nacional de Debate Francisco de Vitoria. La pregunta del debate era: «¿Es adecuada la ley de violencia de género en España?», y la posición de su equipo era *en contra*. Puedes acceder al vídeo a través de este enlace: <https://www.youtube.com/watch?v=n-SBabNlhEI&t=3026s> o buscando en YouTube «Final. Sociedad de Debates 2019». Su turno comienza en el minuto 50.25.

De nuevo, te recomiendo que detengas un momento tu lectura y analices el turno de Luis Belzuz, orador que ejecuta la referida estructura con brillantez (pese a lo delicado de la pregunta). Como verás, el orador establece que el primer punto de choque del debate ha sido: «La adecuación o idoneidad de la ley». El debatiente elige este tema como primer punto ya que, en los planteamientos desarrollados a lo largo del debate, detecta una controversia con respecto a la respuesta que cada equipo da ante esta problemática. Su estrategia, como te he explicado, consiste en detectar un punto de enfrentamiento, exponer qué dijo cada uno de los equipos para terminar concluyendo que la aproximación y respuesta de su equipo ante tal problemática es más correcta.

Este mismo ejercicio lo realiza en los siguientes minutos de su intervención por medio de un segundo punto de confrontación adicional: el funcionamiento de las medidas que propone la ley.

Aunque este tipo de conclusión es una opción que puedes tener a tu disposición para ocasiones concretas, mi consejo es que no sea el que más utilices: es profundamente más complejo, y puede resultar —si no eres muy claro y didáctico— muy difícil de seguir para tus jueces.

Una miscelánea de consejos clave para terminar

Para este momento del capítulo, ya conoces en profundidad en qué consiste el turno de conclusiones, sus objetivos fundamentales, características que lo hacen un turno único y las diferentes vías que existen para poder hacerle frente.

Quisiera analizar contigo para terminar seis consejos prácticos para tus discursos de conclusiones que te permitirán elevar todavía más el desempeño:

1. Valorar adecuadamente la estrategia es la esencia de un buen discurso de conclusiones

Uno de los mejores conclusores que han debatido nunca en España, Javier Alberite (de quien, por cierto, te dejaré un extraordinario discurso en el primer ejercicio de este capítulo), suele decir en sus formaciones como profesor que las conclusiones son el turno más importante para ganar un debate. Y, aunque es seguro que muchos no están de acuerdo, y que lo afirma con cierto cariño por el turno que desempeña, lo cierto y verdad es que la conclusión es un turno privilegiado para influir en el resultado de la confrontación dialéctica.

El motivo ya te lo he apuntado a lo largo del capítulo: tienes oportunidad de poner el foco en aquellas ideas que más beneficiosas puedan resultar para tu equipo, y dirigir la atención de tus jueces a los puntos en que mejor desempeño hayáis tenido.

Sin embargo, para aprovechar todo el potencial que el turno tiene es imprescindible que te aproximes a él desde una perspectiva estratégica. Teniendo en cuenta que el tiempo es limitado, sigas el modelo de estructura

que sigas, es esencial que valores cuáles son las ideas que más pueden aportar a tu equipo desde ese turno de cierre. Para ello, te será útil plantearte varias preguntas:

- ¿Cuáles son los puntos del debate en que mi equipo ha estado más débil? ¿Puedo mitigar su relevancia sobre el debate?
- ¿Cuáles son los puntos del debate en que mi equipo ha estado más fuerte? ¿Puedo maximizar su impacto sobre el resultado de la confrontación?
- ¿Cuáles han sido las mejores refutaciones que han hecho mis compañeros? ¿Están contestadas? ¿Puedo explicar su trascendencia práctica?
- ¿Qué partes de mis argumentos han quedado más intactas y, en consecuencia, han resultado acreditadas? ¿Puedo explicar a los jueces qué consecuencia tiene que esas ideas estén probadas?

En fin, el turno de conclusión puede ser una mera síntesis de lo que ha pasado, con una distribución arbitraria de tiempo entre las ideas que se explican. O puedes aprovecharlo al máximo para dedicar la mayor parte de tu tiempo a las argumentaciones más productivas. ¡Está en tus manos!

2. Muéstrate razonable, objetivo y realista

Hay pocas características que resten más credibilidad a un turno de conclusión que el recurso a reiteradas exageraciones o a escapar de la realidad de lo que sucedió en un punto concreto. En consecuencia: huye de esos recursos que más que nada conseguirán la animadversión de tus jueces.

En otras palabras: si un punto de tu equipo ha sido fuertemente refutado y no ha habido contestaciones, es mejor que intentes explicar por qué, en realidad, ese punto era irrelevante para el debate a que digas «en este punto, no contestaron nada, y lo que contestaron no fue relevante». Mejor sé razonable, concede aquello que sea cierto, y sé objetivo y realista en el seguimiento del debate.

3. Sé todo lo específico posible, pero sin perder el tiempo

El turno de conclusión vive en una permanente tensión entre lo específico y detallado (preferible) y lo genérico (menos preferible). Y el motivo por el que hay tensión es porque, aunque sería ideal que todo tu turno sea específico y detallado en el seguimiento de lo que ha sucedido en el debate y su trascendencia, no hay tiempo material de que así sea.

Por eso, el punto idóneo de detalle es que lo apliques a las cuestiones que verdaderamente lo necesiten: no pierdas el tiempo en detallar, por ejemplo, cómo explicasteis una evidencia, o cómo te refutaron el exordio. Aplica una métrica de relevancia: si las cuestiones son importantes, explícalas con mayor detalle, y si no, trata de dar únicamente los matices que sean estrictamente necesarios.

4. Una buena estructuración del turno es esencial, y parte de tus notas

Como he intentado exponerte hasta ahora, del hecho de que la conclusión condense tanta información como lo hace se deriva una importante conclusión: salvo que hagas ímprobos esfuerzos por evitarlo, el turno resultará lioso de seguir. Es fundamental que combatas esa tendencia con una estructuración sencilla y comprensible para tus jueces.

Y esa estructuración parte de que tengas unas buenas notas, limpias y ordenadas. Algunos consejos para ello son los siguientes:

- Diseña un documento de «estructura de conclusiones» que te permita tener un modelo que después puedas rellenar en los debates (nada mucho más sofisticado que una tabla de Word, pero que te permita después no olvidarte de nada y seguir el orden lógico que te propongas).
- Marca en tus hojas la relevancia que quieres dar a cada punto de tu discurso (subrayados o exclamaciones servirán) para no olvidarte de aplicar tu estrategia.

- Dedica un tiempo antes de salir a leer tus anotaciones y a tratar de interiorizar tus ideas principales. Aunque ningún juez podrá penalizarte por leer algo de tu papel durante el turno de conclusión, no olvides que el contacto visual es una de las claves de la persuasión. Tus conclusiones serán más eficaces si consigues desarrollar tus ideas y explicárselas a los jueces controlando tu comunicación no verbal.

5. Atento a las preguntas

Tanto las preguntas de tu equipo como las del equipo contrario pueden ser recursos útiles para utilizar en tus conclusiones, ya sea para destacar la ausencia de respuesta convincente por parte del equipo contrario o una respuesta que os favorezca, o ya sea la rapidez y solidez que tuvo tu equipo ante las cuestiones planteadas.

Aunque no sea lo común (como verás, no están incluidas en las estructuras referidas), puedes integrarlas dentro del punto argumentativo o de refutación al que afectan siempre y cuando consideres que ello te produce más beneficios que la mejor alternativa siguiente (coste de oportunidad).

6. No olvides practicar

El perfeccionamiento de todas las técnicas analizadas parte de una buena preparación. Ensaya con el resto de los compañeros de tu equipo y haced simulacros de debates completos que impliquen un turno de conclusión. Pondrás en juego tu capacidad de persuadir a la audiencia y tu naturalidad en comienzos y finales. Aprovecha estos ensayos para practicar los modelos de conclusiones, y enfocarte en la jerarquización de ideas y la generación de valor para tu turno.

Lo más importante: claves del capítulo

A continuación, te señalo los puntos esenciales de este capítulo que no puedes pasar por alto para conseguir que tus turnos de conclusión sean cada día mejores:

- Las conclusiones es el turno en que tu equipo deberá exponer de manera sintética lo sucedido en el debate, y los motivos que deben llevar a que la pregunta planteada se conteste con la posición que habéis defendido. Es el momento de extraer, de entre toda la información presentada en el debate, los puntos clave de tu equipo explicando los choques y controversias principales, reforzando aquellas salidas victoriosas de tu equipo.
- La conclusión es mucho más que un resumen del debate. Consiste en un análisis comparativo de las líneas argumentales de ambos equipos en el que entra en juego tu capacidad de escucha activa, síntesis y selección de la información, así como tu capacidad de relacionar las ideas y capacidad retórica. No olvides que en todo este ejercicio de la conclusión no puedes añadir información que no haya sido previamente expuesta por tus compañeros. La idea fundamental es que consigas explicar a tus jueces por qué hay motivos suficientes como para alinearse con la argumentación defendida por tu equipo a lo largo del debate.
- Aunque se trata de un turno cuyo principal contenido surge de la confrontación argumental entre ambos equipos, existen elementos que puedes preparar con anterioridad como son los comienzos y los finales, la decisión sobre el modelo de estructura del turno y el conocimiento profundo de tu argumentación. Ello te permitirá ahorrar un tiempo fundamental.
- Los dos modelos de estructura de conclusión responden a una misma lógica de presentación, desarrollo de las ideas y cierre contundente. La diferencia entre un modelo clásico de conclusión y un modelo centrado en puntos de choque reside en la forma en que expones las confrontaciones esenciales del debate y tus argumentos. Mientras que el modelo clásico sigue un esquema de respuesta detallada a los argumentos del equipo contrario y análisis completo de los propios y

las refutaciones y contrarrefutaciones sufridas por éstos, el modelo de puntos de choque recoge las ideas presentadas por ambos equipos a través de bloques temáticos.

- La claridad de tus anotaciones durante el debate marcarán la claridad de tu turno de intervención. No apuntes demasiada información en tu papel que resulte innecesaria, diseña un documento de estructura, prioriza la información y tómate tu tiempo para ordenar tus ideas e interiorizar tu intervención.
- El turno de conclusiones goza de una importancia estratégica vital ya que es el momento más cercano a la toma de decisión de los jueces sobre el equipo ganador del debate. Para dominarlo, muéstrate razonable y objetivo para ganar credibilidad, sé específico en las partes relevantes del turno, y no olvides intentar practicar para crecer en tus habilidades de síntesis y análisis.

Ejercicios para practicar

Ejercicio 1. Aprende de los mejores

A lo largo del capítulo he analizado contigo —a la hora de explicar el discurso de conclusión clásico— la intervención realizada por Juan José Ponce (Universidad Francisco de Vitoria) en el Campeonato Nacional de Debate que tenía como pregunta si existían actualmente herramientas para proteger la propiedad intelectual. Como recordarás, es el debate que utilicé para analizar contigo el turno de introducción, a través de la introducción de Didier Martín (Comillas-ICADE).

Pues bien, justo después de la intervención de Juan José, el debate da paso a la conclusión del equipo a favor, desempeñada por el último orador del equipo de Comillas (Javier Alberite). Como te he apuntado, Javier (así como Juan José) es uno de los mejores conclusores de debate de los últimos años, y muy en particular esa conclusión es un brillante ejemplo de combinar una gran oratoria, una adaptación brillante a la audiencia y el contexto, y una magnífica capacidad de síntesis; todo ello siguiendo el modelo clásico de conclusión.

Para que puedas analizar el discurso te recomiendo que vuelvas a ver el discurso de introducción del equipo a favor, y después observes el discurso de Javier: <https://www.youtube.com/watch?v=Jp914LaJ-P8&t=2575s> (minuto 42.50).

Una vez que lo hayas visto, responde a las siguientes preguntas:

- ¿Cómo conecta el exordio con la introducción?
- ¿Cómo conecta el exordio al principio y al final?
- ¿Cómo conecta el exordio con la línea de su equipo?
- ¿Por qué crees que utiliza ese exordio y no otro?
- ¿Qué tipo de modelo de conclusión utiliza?
- ¿Qué parte de la conclusión te parece que está más completa, la primera (análisis de refutaciones) o la segunda (análisis de argumentos propios)? ¿Por qué? ¿Crees que es una decisión premeditada? ¿En su caso, qué podría haberla motivado?
- ¿Es estructurado y fácil de seguir?
- ¿Cuáles son las tres características que más te gustan del discurso?
- ¿Y las tres que menos?

Sólo te diré que cada vez que veo ese discurso se me siguen poniendo los pelos de punta como la primera vez que lo escuché (allí sentado, a unos pocos metros, en la mesa del equipo).

Ejercicio 2. Aprende a extraer las ideas esenciales y practica tu capacidad de selección de la información

Como bien sabes, una de las claves de una buena conclusión es seleccionar aquellas ideas expuestas por tus compañeros que aporten más valor al ejercicio de persuasión de tu equipo. Ser capaz de identificar los argumentos principales, saber las líneas sobre las que surge el debate real y jerarquizar la información en tu exposición no siempre es una tarea sencilla. Y menos aún, en discursos largos.

A continuación, te propongo que visualices con detenimiento el siguiente discurso: <https://www.youtube.com/watch?v=fMjrhmkp6zE>. Se trata del mensaje de Navidad del rey Felipe VI del año 2019.

1. Coge un papel y un boli para tomar notas. En el debate no dispondrás de un ordenador ni teclado para apuntar tus ideas, por lo que practicar tu capacidad de tomar notas en ese soporte será improductivo ya que no se adecuará a la realidad que vivirás en el momento del debate.
2. Pon en juego tu escucha activa y trata de identificar los mensajes esenciales del discurso.
3. Una vez que ha terminado el discurso, dedica unos segundos (entre 30 y 60) a leer lo que has apuntado y a identificar cuáles son los puntos más importantes.
4. Ordena las ideas, decide si algunas de ellas pueden juntarse bajo el mismo punto y numéralas en función de su importancia.
5. Ahora que ya tienes lista tu intervención, tienes tres minutos para exponer las ideas principales de la intervención.
6. Repite este ejercicio tantas veces como consideres necesario hasta conseguir una explicación ordenada y detallada.

Puedes repetir este ejercicio con discursos de naturaleza similar, como discursos sobre el estado de la nación, charlas TED, o incluso discursos de introducción de debates que encuentres en internet.

Ejercicio 3. Aprende a contraponer las ideas

Ahora que ya sabes cómo practicar tu capacidad de escucha activa, tomar notas y jerarquizar la información, resulta esencial que realices ejercicios que te ayuden a entrenar tu capacidad de contraposición de las ideas.

Aquí tienes el vídeo del «cara a cara» que tuvo lugar en 2011 entre los candidatos a la presidencia del gobierno de España Mariano Rajoy y Alfredo Pérez Rubalcaba: <https://www.rtve.es/alacarta/videos/elecciones-generales-2011/caracara-rubalcaba-rajoy/1243540/>.

1. Elige aleatoriamente a uno de los dos candidatos para ejercer de conclusor de su ideario.
2. En la parte de la derecha del vídeo podrás encontrar las diferentes secciones temáticas sobre las que versó el debate (economía y empleo, política social, democracia y política exterior, o pensiones, entre otros). Selecciona aquella con la que quieras empezar.
3. Escucha las propuestas de cada uno de los candidatos y toma nota tanto de sus exposiciones de ideas como de las respuestas que dan a las proposiciones del contrario.
4. Una vez que haya terminado ese bloque, es tu turno. Como si se tratara de un discurso de introducción, explica por qué el candidato X ha sido más persuasivo que el candidato Y en ese bloque concreto.
5. Cambia de candidato y de bloque, y vuelve a repetir el ejercicio.

Ejercicio 4. Ahora, todo junto en el debate real

Ya has entrenado las principales habilidades que como conclusor debes poner en juego a la hora de realizar tu turno de intervención. El siguiente ejercicio busca que las practiques todas a la vez en un debate real.

1. Reúne a tus compañeros de equipo (u otros miembros de tu club de debate) y proponles hacer una simulación de un debate real.
2. Preparad la sala, colocad las sillas, mesas y atril para que se parezca lo más posible a la realidad de la competición. Controlad el tiempo con el cronómetro y comenzad el debate ensayando todos los turnos de intervención. Si ya tenéis la pregunta del próximo torneo en el que participaréis, no dudéis en ensayar con ella, pero si no es así, te propongo que practiquéis con alguna de las siguientes:

    - ¿Es la corrección política una amenaza para la libertad de pensamiento?
    - ¿Ha supuesto la ruptura del bipartidismo un avance para España?

3. En tu turno de conclusión trata de poner el foco en llevar a cabo todos los pasos expuestos en este capítulo, tanto de fondo como de forma y estrategia del turno.
4. Cuando acabéis el debate, tomaros unos minutos para daros *feedback* constructivo entre vosotros. Os ayudará a implementar mejoras de cara a los próximos ensayos.

<https://www.youtube.com/watch?v=2brxzwV9euY>

CUARTA PARTE

La preparación y la estrategia en debate académico

Llegado este punto, tu conocimiento sobre el debate académico es profundo y exhaustivo. Conoces las reglas básicas, las herramientas más importantes para fortalecer tu postura, y las claves para realizar cada uno de los turnos de un debate con máxima eficacia.

Sin embargo, te falta todavía por dar un paso adicional muy relevante: ahora, ¿cómo preparo un debate de manera rigurosa? Y, además, ¿qué puedo hacer para mejorar a largo plazo?

En esta parte, te daré respuesta a esas dos preguntas:

- En el capítulo 9 compartiré contigo una estrategia de nueve pasos que te permitirá preparar de forma completa y exhaustiva un torneo de debate, desde el momento en que recibes la pregunta hasta el día en que comiencen tus confrontaciones dialécticas.
- En el capítulo 10 añadiré a esos nueve pasos otros cuatro (hasta llegar a trece), para aquellas ocasiones en las que quieras que tu preparación alcance un nivel superior: estarás capacitado para afrontar cualquier debate, y un paso por delante del resto de los equipos en tu camino para cosechar éxitos.
- Por último, en el capítulo 11, trataré contigo algunas claves que te permitirán mejorar progresivamente tus habilidades como orador y convertirte en un gran debatiente a largo plazo.

Como ves, de este *traje a medida* que supone tu aprendizaje de debate académico estamos confeccionando ya los últimos detalles. ¡Permanece atento, esos detalles pueden marcar la diferencia!

9

Preparar un debate (I): lo más importante

> Aquel que está bien preparado para la lucha, ya ha conseguido medio triunfo.
>
> MIGUEL DE CERVANTES

Imagina que un día, gracias a tu constancia y esfuerzo en tu camino como debatiente, alcanzas la final de un torneo de debate. O, por qué no, de un campeonato nacional.

Eres el primer refutador de tu equipo. La pregunta del debate es: «¿Debe la España de hoy arrepentirse del proceso de conquista y colonización de América?». Estáis en la posición en contra.

Subes al atril dispuesto a dar un gran discurso. Tu comienzo es persuasivo, sabes que tienes la atención de los jueces y ves cómo alguno de ellos te da incluso un *feedback* visual positivo. Asiente cuando empiezas a contestar a los argumentos del equipo contrario, y te da confianza: sabes que lo estás haciendo bien. Tu equipo, además, te mira con satisfacción a medida que transcurre la intervención, sabiendo que estás haciendo un gran trabajo. Y, de repente, un miembro del equipo contrario levanta la mano dispuesto a hacerte una pregunta. Tú, convencido, terminas de desarrollar la idea que estabas desarrollando y, hecho lo anterior, le concedes la palabra: «Su pregunta», dices con seguridad.

El orador del equipo contrario pregunta: «¿Usted está de acuerdo con que cuando se descubre en aguas estadounidenses un barco español hundido, España reclame su devolución y los tesoros que éste contiene?», y tú extrañado por la pregunta respondes: «Sí, lo estoy, pero si le soy sincero no sé qué tiene eso que ver con la pregunta que hoy aquí debatimos».

Observas a tus jueces y ves que la respuesta no ha gustado en exceso. En cualquier caso, continúas y acabas tu turno, algo preocupado por ese punto concreto.

En la segunda refutación *a favor*, el mismo orador que planteó la pregunta comienza su intervención diciendo: «El primer argumento del equipo en contra decía que la España de hoy no debe arrepentirse de la conquista y colonización de América porque el pueblo español actual no es el mismo que el del momento de la colonización, y que no tenemos por qué arrepentirnos de cosas que no hemos hecho ni causado nosotros. Sin embargo, el compañero que me ha precedido ha reconocido que le parece razonable que reclamemos a Estados Unidos los barcos y tesoros de esa época. La premisa de esa contestación es que le parece bien que obtengamos los beneficios de aquella época, pero en una contradicción flagrante y por motivos que no alcanzo a comprender, no le parece tan bien que asumamos también las cosas que hicimos mal».

Mientras habla, le escuchas con pleno conocimiento de lo que ha sucedido: estaba más preparado que tú, y te ha tendido una trampa a la que no te has podido anticipar.

La importancia de la preparación

Espero que lo que a mí me sucedió —tal como te lo he contado— en la final de un campeonato nacional de debate (2017) no te suceda a ti cuando te enfrentes a un debate importante. Porque la sensación que deja un acontecimiento como el descrito es fastidiosa: *¿Cómo pudimos no preverlo?*

Y es que de entre las muchas ideas que a lo largo de las páginas de este libro te he ido transmitiendo, y de las muchas que aún me restan por contarte para ayudar a convertirte en un gran debatiente, si hay una que —por encima de las demás— distingue a un gran y exitoso equipo de debate académico de otros simplemente muy buenos es la que acabamos de ver: ser el equipo que más trabajada y preparada tiene la pregunta del debate. Por muy buenos y talentosos que sean los debatientes de un equipo, si hay

otro equipo que ha trabajado y estudiado más la pregunta, lo más probable es que, llegado el momento, esa preparación consiga sobreponerse: *el esfuerzo vence al talento cuando el talento no se esfuerza*.

En consecuencia, quiero compartir contigo los nueve pasos que —en mi opinión— marcan una preparación esencial y fundamental para un torneo de debate —desde que recibes la pregunta y hasta que comienza el torneo— y que te permitirán enfrentarte con éxito a cualquier ocasión. Sin perjuicio de ello, para que tus compañeros y tú seáis *ese equipo más preparado*, que pueda anticiparse a los movimientos del resto, que seleccione sus argumentos cuidadosamente, que tenga cuidada la estrategia y que, a la sazón, acabe teniendo la mejor respuesta a la pregunta del debate, complementaré estos nueve pasos en el capítulo siguiente con otros cuatro pasos adicionales para cuando quieras que tu preparación sea verdaderamente exhaustiva.

Nueve pasos concretos para preparar de manera exhaustiva un debate

Para analizar contigo los nueve pasos de preparación de un torneo de debate que voy a exponerte inmediatamente, utilizaremos como ejemplo de referencia la siguiente pregunta: «¿Es la decapitación de organizaciones terroristas una estrategia eficaz, hoy en día, para luchar contra el terrorismo?».

1. Primer estudio de la cuestión: aproximación al fondo

Una vez que se os notifica cuál va a ser la pregunta de un torneo de debate, el primer paso que debes dar junto con tu equipo es realizar una aproximación al fondo del asunto; esto es, al contenido de la pregunta que se os ha entregado. Y digo una aproximación al fondo con toda la intención:

- Lo que ello implica es que accedas a internet —o al sustituto analógico que más te guste— y realices un primer estudio sobre el asunto, con la intención de adquirir una visión global y general del tema. ¿Cuál es la

problemática? ¿Por qué es una cuestión controvertida? ¿Quiénes son los principales detractores? ¿Quién apoya lo que la pregunta propone? ¿Qué ideas tienen todos ellos para hacerlo?

- En este momento no es importante que busques argumentos, ni a favor ni en contra, ni siquiera que —de entre los que leas— juzgues cuáles crees que son mejores o peores. Simplemente que te informes, con rigor eso sí, del estado de la cuestión, sobre qué versa la pregunta, y que adquieras un conocimiento del tema suficiente como para después poder comenzar el análisis junto con tus compañeros. Es importante que anotes las cuestiones que te parezcan más relevantes, y las fuentes que te parezcan más útiles, para después ahorrar tiempo en pasos posteriores de la preparación.
- Idealmente, el estudio anterior debe partir de fuentes rigurosas. Al contrario que en tus clases en el colegio o en la universidad, no pasa nada si tu primera fuente es Wikipedia. Wikipedia es genial para una primera lectura sobre casi cualquier tema. Pero consultadas esas primeras fuentes —Wikipedia o cualquiera de sus sinónimos disponibles en internet— que te permitan una visión general, es importante que profundices en la lectura con fuentes rigurosas: estudios académicos de la cuestión, *papers* y *reports*, etc. En fin, tu proceso de documentación debe ser tan riguroso como querrás que sea tu argumentación.
- No es necesario en esta primera aproximación que te conviertas (aún) en un experto en la materia. Pero sí es importante que comprendas en profundidad la realidad de lo que se va a debatir y que te encuentres en posición de mantener una conversación profunda con tu equipo sobre el tema. Para que te hagas una idea, y sin perjuicio de que al final de este capítulo te propondré un plan más detallado de tiempos que dedicar a cada uno de los pasos, en las preparaciones de mi equipo este paso implicaba aproximadamente una semana de trabajo (con, también aproximadamente, un par de horas al día de lectura intensiva).

Si te das cuenta, durante todo este punto he indicado que debes acometer este paso por tu cuenta (sin tu equipo). El motivo es relevante: si esta primera aproximación la hacéis en grupo, corréis el riesgo de que se produzca un *efecto túnel*; es decir, que entre vosotros —por la influencia de la aproximación conjunta— limitéis la visión de lo que será el debate y de cuál es la respuesta más correcta a la cuestión controvertida y, en consecuencia, el resultado final de vuestro trabajo quede *acotado* a esa visión conjunta desarrollada. Por oposición, si dais este primer paso por separado, después podréis compartir y confrontar las ideas que cada uno de vosotros haya conformado individualmente y así, por lo tanto, existirá una mayor riqueza y diversidad producto de la mente de cada uno de los integrantes del equipo.

En la pregunta de nuestro ejemplo —«¿Es la decapitación de organizaciones terroristas una estrategia eficaz, hoy en día, para luchar contra el terrorismo?»—, al terminar este primer paso deberías conocer, entre otros:

- Cuáles son las organizaciones terroristas más relevantes en el mundo hoy en día, cuál es el área geográfica o país en el que tienen mayor presencia, y cuál es su mecánica general de funcionamiento.
- En qué consiste la estrategia de decapitación de organizaciones terroristas. Con una búsqueda detallada descubrirás que, en esencia, implica centrar esfuerzos en buscar, localizar y detener a líderes de organizaciones terroristas (o, en caso de imposibilidad de detenerlos, acabar con su vida). Y ello por oposición a otras estrategias como centrar esfuerzos en la detención de mandos bajos y medios (o a otras medidas de inteligencia que pudieran resultar más útiles en la lucha contra el terrorismo).
- Qué países han aplicado esta estrategia en materia de lucha contra el terrorismo en los últimos diez años, cuál ha sido su justificación y en qué contexto lo han hecho, cuáles han sido los resultados de la política, y cuál es la opinión de la gente en general, y de los expertos en particular, en relación con esta cuestión.

En suma, este primer paso debe colocarte en una posición de conocimiento (idealmente profundo) sobre la pregunta de debate, pero todavía sin formar una opinión sobre las posibles posiciones y argumentos que deberá adoptar tu equipo. Pronto habrá tiempo para eso.

2. Análisis de la pregunta

«¿Es la decapitación de organizaciones terroristas una estrategia eficaz, hoy en día, para luchar contra el terrorismo?»

Hecho lo anterior, y adquirido un conocimiento suficiente sobre el tema de debate, es hora de analizar detalladamente la pregunta del debate. Ello implica, en esencia, que analices la cuestión que se te ha planteado y qué implicaciones tiene. Muy en concreto, debes analizar los siguientes extremos:

1. ¿Cuáles son los términos claves de la pregunta? Esto es, aquellos que son o bien complejos, o bien controvertidos, y a los que el equipo deberá prestar especial atención.

    - En nuestra pregunta: **decapitación de organizaciones terroristas, estrategia eficaz** y **luchar contra el terrorismo**.

2. ¿Cuál es la definición que *a priori*, puede plantearse para los términos clave? ¿Hay varias posibles interpretaciones, y en su caso, cuáles son? ¿Favorecen esas posibles interpretaciones más a un equipo que a otro? En nuestro caso:

    - La decapitación de organizaciones terroristas, como ya hemos visto, es la estrategia consistente en centrar esfuerzos en buscar, localizar y detener (o en su caso, si no fuera posible, acabar con su vida) a líderes de organizaciones terroristas. No parece una definición que pueda variar entre las posturas, y debería ser aceptada por ambos equipos.

- Una estrategia eficaz para luchar contra el terrorismo será aquella que permita obtener unos resultados eficaces en tal objetivo. Es posible que el equipo a favor y el equipo en contra difieran en la definición de «estrategia eficaz», poniendo el equipo en contra un estándar más alto de objetivos para considerar que es una estrategia eficaz. (Por ejemplo, el *a favor* podrá intentar explicar que es eficaz en la medida en que permite combatirlo reduciendo el número de atentados de forma considerable, y el *en contra* puede tratar de ampliar la explicación diciendo que, además, sólo será eficaz en la medida en que ayude a reducir el tamaño y la solidez de los grupos terroristas en el mundo en general.)
- *Nota*: en este punto recuerda que, aunque puedas explicar los conceptos clave de forma ligeramente distinta en cada posición según convenga, o dar un *framing* u otro de los términos en función de tus intereses, deberás ser sensato, y proponer una aproximación al debate que resulte razonable y debatible. De lo contrario, ello te perjudicará: perderás credibilidad, y probablemente los jueces acaben aceptando como válida la definición que resultó más sensata.

3. ¿Cuál es el tiempo verbal de la pregunta? ¿Se pregunta por el presente, el pasado o el futuro? Y, sobre todo, ¿qué consecuencias tiene lo anterior? Por ejemplo, no es lo mismo que una pregunta diga: «¿Ha sido eficaz la educación en España en los últimos veinte años?», que «¿Es actualmente eficaz la educación en España?», que «¿Será la educación española eficaz para los alumnos que estudien dentro de veinte años?».

    - En nuestro caso, la pregunta dice «a día de hoy», ello implica que la perspectiva desde la que enjuiciaremos la pregunta sobre la eficacia de la estrategia es la de la actualidad (y no, por lo tanto, si lo fue hace unos cuantos años, o en otro momento del tiempo).

4. ¿Hay algún sujeto activo o pasivo al que afecte especialmente la pregunta? Por ejemplo, no es lo mismo que la pregunta diga «¿Fue adecuada la gestión de la crisis económica de 2008?» a que diga «¿Fue correcta la gestión del gobierno de España de la crisis económica de 2008?». Mientras que la primera de las preguntas apunta en genérico —y, por lo tanto, se refiere a la gestión de todos los países en su conjunto—, la segunda pregunta queda claramente acotada a España como actor que hizo o no hizo las cosas bien en aquella ocasión.

    - En nuestra pregunta, no hay ningún actor especialmente afectado. Se pregunta, en general, si la estrategia es o no eficaz, pero no si lo ha sido para un concreto país u otro, o si lo ha sido en el combate de un concreto grupo terrorista u otro. La pregunta habría sido totalmente distinta si hubiera sido «¿Ha sido eficaz la estrategia de Estados Unidos de combatir a Al Qaeda a través de la decapitación de la organización?».

5. ¿Cuál es el *statu quo* relevante? Es decir, cuál es (a la luz de tu estudio) la situación actual que rodea a la pregunta del debate y que pudiera ser relevante para ésta.

6. Y, por último, ¿cuál es la carga probatoria que deberá demostrar cada equipo para poder ganar el debate? Ese concepto, «carga de la prueba», no es otra cosa que lo siguiente: *¿Qué deberá demostrar cada una de las posiciones para ganar el debate?* Por ejemplo, en la pregunta «¿Debería prohibirse la comercialización de bebidas energéticas?», la carga probatoria que hay que demostrar para poder ganar el debate sería que existen razones más poderosas para realizar esa prohibición que para no realizarla (o viceversa).

    - En nuestro caso, el equipo a favor deberá poder demostrar que la estrategia permite actualmente un combate correcto y adecuado de las organizaciones terroristas. Por su parte, el equipo en contra

deberá demostrar que la estrategia no funciona (o que funciona peor que otras) para combatir de manera adecuada a las referidas organizaciones.

En cuanto al referido análisis —que tiene por objeto principal que estudies los matices y detalles relevantes (de redacción, de matices y de contenido) de la pregunta que vas a tener que preparar—, te recomiendo una vez más que —en primer lugar— lo realices por tu cuenta sin el resto de los miembros del equipo.

Una vez hecho esto, podréis ahora sí comenzar a reuniros, y deberéis poner en común y consensuar esta primera cuestión: *qué* nos está preguntando la pregunta del debate, y cuáles son todos los aspectos relevantes que se desprenden de ésta. Hecho aquello, y contestadas todas las preguntas que hemos venido analizando (y cualesquiera otras que puedas considerar relevantes), podréis comenzar la preparación de vuestra argumentación.

Para nota: este análisis de la pregunta no es un ejercicio superficial. De él puede depender el éxito de tu equipo. Por ejemplo, en nuestra pregunta, es importante que te des cuenta de una cosa: la pregunta no plantea si es moralmente aceptable o no una estrategia como la descrita, sino exclusivamente si es eficaz o no para luchar contra el terrorismo. Darte cuenta de este matiz podrá orientarte para pensar argumentos con mayor eficacia, y evitará que optéis por argumentos que en preguntas parecidas habrían sido muy relevantes, pero en esta concreta no ayudarán en nada a tu equipo (por ejemplo, que la estrategia es moralmente inaceptable).

3. Brainstorming *inicial*

A partir de este punto, la preparación del debate se desdobla en dos partes: 1) preparar la postura *a favor*, y 2) preparar la postura *en contra*.

Para cada una de ellas, y sin un orden en particular, deberás dar los pasos 3 a 8 que te detallo a continuación. En nuestro caso, y para un análisis más concreto, prepararé contigo en estos pasos la posición *a favor* de la

pregunta que estamos usando como referencia (esto es, defender que sí, que la estrategia de decapitación de la organización resulta hoy en día eficaz para luchar contra el terrorismo).

Y para empezar con la preparación de una postura, debéis comenzar con un *brainstorming* conjunto del equipo que os permita sacar entre cinco y diez ideas (potenciales argumentos) para dicha postura. En este punto, es más importante ser exhaustivos (es decir, pensar en todas las ideas posibles) que certeros, pues en pasos siguientes tendremos la oportunidad de quedarnos con los mejores argumentos.

De cara a ello, y a pensar en todos los argumentos que pueden ser relevantes para el debate, te sugiero varias estrategias útiles para pensar y dar con argumentos útiles:

1. Reflexiona sobre cuál es el problema central de la pregunta y sobre qué ideas de argumentos puedes pensar en relación con él para contribuir a inclinarlo hacia el lado de tu postura.

   En otras palabras: ¿Cuál es la cuestión más importante y nuclear de la pregunta, y qué ideas tengo para sostenerla? Por ejemplo, en la siguiente pregunta: «¿Conviene al Partido Demócrata estadounidense elegir un candidato para las elecciones presidenciales que sea marcadamente de izquierdas por oposición a uno más moderado (Bernie Sanders por oposición a Joe Biden)?». La cuestión nuclear del debate es si esa estrategia va a ayudar o no al Partido Demócrata a ganar las elecciones generales. Así, aplicando esta técnica deberé pensar: ¿Qué factores o ideas se me ocurren para decir que si eligen un candidato sobre otro será más probable que ganen las elecciones?
2. Reflexiona sobre quiénes son los principales actores implicados en la pregunta, cómo les impacta ésta, y qué ideas de argumentos puedes pensar como consecuencia de ello.

   Para encontrar argumentos en torno a una pregunta, por lo tanto, es útil plantearse: 1) a quién afecta la pregunta que se realiza, y 2) cómo afecta la pregunta, en su caso, a los incentivos de dichas personas o actores.

Por ejemplo, en la pregunta sobre las primarias del Partido Demócrata, los posibles actores implicados son: 1) los votantes de ese partido (y dentro de aquéllos, los jóvenes y los mayores, los votantes de *swing-states* frente a otros votantes, los ya motivados para votar y los que no están motivados, etc.), y 2) los votantes del Partido Republicano (los que siempre votan republicano, los que están dispuestos a abstenerse, los que están hartos de Donald Trump...). Detectados éstos, cabe preguntarse: ¿Cómo reaccionarían (cómo cambiarían sus incentivos) en caso de que sucediera lo que dice la pregunta? ¿Votarían más o menos al Partido Demócrata estadounidense? ¿Votarían más o menos al Partido Republicano? ¿Estarían dispuestos a cambiar de voto con respecto a las últimas elecciones?

Partiendo de ese análisis, podrás encontrar muchos argumentos que conecten con la idea de hasta qué punto un candidato marcadamente de izquierdas o centrista sería mejor para que el Partido Demócrata pueda ganar las elecciones.

3. Reflexiona sobre si la pregunta afecta de forma distinta a diferentes partes geográficas del mundo.

   En determinadas preguntas a las que te enfrentarás, el impacto que éstas tengan dependerá de la zona del mundo en la que se analicen. Por ejemplo, si la pregunta del debate fuera «¿Es justo imponer una restricción a la producción global para luchar contra el cambio climático?», evidentemente la *justicia* de esa decisión no será valorada igual por un país desarrollado (al cual, probablemente, la imposición le afectaría menos) que a un país en vías de desarrollo (y que basa su economía principalmente en la exportación). En consecuencia, deberás valorar cómo afecta a las diferentes partes del mundo, cómo interaccionan entre ellas y cuál debe pesar más (en este caso, para afirmar que es o no justo adoptar esa decisión).

4. Reflexiona sobre posibles contraargumentos a la postura más razonable del equipo contrario.

Una última técnica útil para pensar en argumentos es hacerlo al revés. Es decir, pensar: *¿Cuáles son los argumentos más sólidos y razonables de la postura contraria?*, y después: *¿Tengo alguna forma de pensar un argumento que niegue el suyo, o demuestre que las cosas no son exactamente así?*

Por ejemplo, en la pregunta: «¿En caso de ser posible, preferirías no volver a sentir dolor emocional?», un argumento del equipo en contra puede ser: *No, porque eso me evitaría volver a sentir empatía para con los demás (en la medida en que ellos sentirían dolor, yo no, y eso empeoraría mi relación con el resto del mundo)*. Pues bien, el equipo a favor podría plantearse: *¿Puedo pensar en ideas de por qué el no compartir un determinado sentimiento con una persona no me imposibilita empatizar con ella?*, y sobre la base de las ideas que surjan, construir un argumento que chocará directamente con el referido argumento del equipo en contra.

Nota 1: las cuatro estrategias que se han expuesto, por supuesto, no son exhaustivas. Seguro que puedes encontrar más formas útiles de pensar y buscar argumentos. Por ejemplo, si tu equipo y tú os habéis quedado sin más ideas o si no recordáis cuál era la opinión de los expertos en la materia, podéis consultar directamente las fuentes que obtuvisteis en el paso 1 para reforzar vuestro *brainstorming*.

Nota 2: no todas las estrategias te servirán para todas las preguntas. Simplemente, son cuatro ideas que puedes intentar aplicar —y en ocasiones te serán unas más útiles que otras, o al revés— para fomentar tu lluvia de ideas.

Para nuestra pregunta de debate, una buena lista de ideas a favor sería:

1. La estrategia desalienta a los mandos bajos e intermedios de la organización a seguir con la causa.
2. Abre luchas de poder interno (para elegir nuevos líderes) que hacen a la organización más ineficiente.
3. Genera miedo en la gente que estuviera pensando sumarse a las filas de la organización terrorista.

4. Sume a la organización en una importante desorganización en cuanto a la ejecución de sus planes.
5. En un contexto como el actual, en el que las organizaciones terroristas están muy atomizadas y el poder muy centralizado en el jefe de éstas, provoca que se pierdan contactos muy relevantes para la organización (que conocían y respetaban exclusivamente a ese jefe).
6. La estrategia es apoyada por la población que es atacada por el grupo terrorista, que se siente más protegida.
7. Ha sido duramente criticada por las organizaciones terroristas, lo que implica que los perturba y los molesta.
8. Esto puede provocar la descentralización de la organización (lo que las vuelve más débiles y vulnerables para luchar contra ellas).
9. Hay abundantes ejemplos de que ha funcionado.
10. Estados Unidos la ha aplicado, ergo tiene que ser buena porque es uno de los países que más experiencia tiene en luchar contra el terrorismo.

Una vez que hayáis alcanzado una lista razonable y exhaustiva de ideas para la posición que estáis preparando, estaréis listos para el siguiente paso.

4. Análisis crítico del brainstorming*, descartar ideas que no sean buenas*

Obtenida una primera lista de ideas de vuestro estudio y *brainstorming*, el primer paso es someterla a un análisis crítico: ¿Hay alguna de las ideas que hemos dado que vaya a ser difícil sostener? En tal caso, probablemente sea mejor no incluirla en nuestra argumentación (por ser comparativamente más débil que las demás).

Un buen estándar para comprobar lo anterior es plantearse las siguientes preguntas tendentes a someter las ideas a un *test lógico mínimo*: ¿Me cuesta identificar los motivos por los que una idea es verdad o relevante? ¿Se me ocurren refutaciones demasiado fáciles o demasiado eficaces contra la idea, y que no son fácilmente contrarrefutables?

De la lista de ideas que te he propuesto para la pregunta que estamos analizando, hay tres que podrían entrar en este grupo:

1. *Ha sido duramente criticada por las organizaciones terroristas, lo que implica que los perturba y los molesta*. En concreto, esta idea no parece demasiado buena en la medida en que lo mismo se podría decir de cualquier otra política que se aplicara para luchar contra una organización terrorista, con independencia de su eficacia. La organización la criticará, pero de ahí no puede deducirse que sea porque sea o no eficaz.
2. *Hay abundantes ejemplos de que ha funcionado*. Esta idea parece *a priori* floja en la medida en que no tiene lógica interna: sólo acredita que hay algunos casos en que ha funcionado. Pero también otros en los que no tanto. Por ello, lo que habrá que buscar son los motivos por los que ha podido o no funcionar, pero no simplemente ejemplos.
3. *Estados Unidos la ha aplicado, ergo tiene que ser buena porque es uno de los países que más experiencia tiene en luchar contra el terrorismo.* Que Estados Unidos haya aplicado una política no la convierte en mejor ni peor. Podría haberla aplicado y ser la política más eficiente del mundo, o podría suceder perfectamente lo contrario. Esta refutación del equipo contrario sería difícil de contrarrefutar.

Este ejercicio de autocrítica te permitirá comenzar a acotar tu lista de ideas para definir tu argumentación, quedándote exclusivamente con las más sólidas y que superen ese *test lógico mínimo*. Recuerda que no es eliminar ideas por eliminar ideas, solamente aquellas que no aguanten un razonable *test* sobre su fortaleza en el debate.

5. Definición de argumentación provisional, y de la línea argumental

Hecho lo anterior, tendrás una lista más acotada de ideas sólidas. En nuestro caso, siete. Es turno ahora de organizarlas de manera eficiente. Para ello, debes tener en mente dos de los consejos de argumentación que te he expuesto en capítulos anteriores:

- Recuerda no tener argumentos distintos en los que se solapen explicaciones y haya redundancias.

- Para evitarlo, procura agrupar las ideas con una lógica común bajo un mismo argumento, aunque tengan consecuencias distintas.

  En nuestro ejemplo, si te fijas, las ideas pueden agruparse en tres grandes grupos:
- Ideas tendentes a acreditar que la organización se debilita internamente y con ello le es más difícil causar daño.
  - Abre luchas de poder interno (para elegir nuevos líderes).
  - Provoca que se pierdan contactos muy relevantes para la organización (que conocían y respetaban exclusivamente a ese jefe).
- Ideas tendentes a acreditar que es más fácil luchar contra la organización como consecuencia de su «decapitación».
  - Sume a la organización en una importante desorganización.
  - Esto puede provocar su descentralización, y con ello una mayor facilidad para combatirla.
- Ideas tendentes a demostrar que la captación de nuevos miembros y el mantenimiento de los que ya eran parte se vuelven más complejos.
  - Desalienta a los mandos bajos e intermedios de la organización.
  - Genera miedo en la gente que estuviera pensando sumarse a las filas.
  - Es apoyada por la población que es atacada por el grupo terrorista, que se siente más protegida.

Y así, tras el proceso de reagrupación pueden quedar definidos —provisionalmente— los argumentos de la postura: 1) la organización se debilita; 2) es más fácil luchar contra ella, y 3) puede captar y mantener menos miembros.

Para cerrar este paso resta únicamente definir una —también provisional— línea argumental. Recuerda que ésta era una tesis sencilla que agrupa y sintetiza todos los argumentos, a la vez que responde directamente a la pregunta del debate. Debe ser breve, en tanto que será una de tus ideas fuerza que tratarás que los jueces recuerden.

Por ejemplo, para nuestro caso podríamos definir como línea provisional: «Sí, porque es una estrategia que consigue infligirles un gran daño».

6. Investigación a fondo y búsqueda de evidencias

El motivo por el que nuestros argumentos quedaban provisional, y no definitivamente definidos, es que ahora que los tenemos debemos dar un paso atrás y completar ese estudio que comenzaste junto con tu equipo en el paso número 1. Para ello, el proceso es sencillo: debes 1) buscar de entre las fuentes que ya estudiaste al principio de la preparación cuáles te sirven para acreditar los argumentos que has confeccionado provisionalmente, y 2) buscar fuentes adicionales tendentes a acreditar esos concretos argumentos seleccionados.

Con respecto a este proceso de investigación de fondo, de búsqueda de evidencias y de la forma de buscarlas, varios apuntes muy relevantes:

• ***Sobre la importancia de acreditar las cuestiones más importantes del debate***

Recuerda que la esencia y la base del debate académico (de ahí su nombre, académico) es que consigas **probar** que los argumentos que vas a defender en el debate son correctos (tanto veraces como importantes). Por eso es esencial que para cada uno de los argumentos que utilizarás tengas evidencias suficientes (y diversas) que los acrediten.

No hay un número concreto de evidencias necesarias para probar un argumento, pueden ser dos o tres, o cuatro o cinco, dependiendo de su solidez y de la claridad con la que prueben aquello que tu equipo y tú estáis queriendo demostrar.

Por otro lado, las evidencias, como te apunté en el capítulo 4, deben ser tendentes a probar las cuestiones controvertidas (aquellas que no van a ser aceptadas por el otro equipo). Ello puede implicar tanto probar alguna parte de tu argumento como probar la conclusión final.

• ***Sobre los tipos de evidencias que te pueden permitir probar tu argumentación***
Como ya he tratado contigo, una evidencia es cualquier prueba que acredite la realidad de un hecho, o que ayude a reforzar una concreta conclusión. Por ello, aunque a continuación reseñaré los tipos de evidencias más habituales, no te sientas cohibido por la lista que hay a continuación: cualquier prueba que consideres relevante, útil y pertinente es una evidencia que puede resultar apropiada para ti.

Dicho esto, los tipos de evidencias más frecuentes son:

1. *Estudios académicos o institucionales* (fuentes de autoridad). Esto es, investigaciones realizadas por profesionales y expertos de prestigio, o universidades, fundaciones, *think tanks* o similares, en las que se analiza con rigurosidad una cuestión para extraer —a la luz de la investigación— conclusiones. En general, este tipo de evidencias son tendentes a acreditar las conclusiones o las premisas de nuestros argumentos, explicando que otras personas —de reputado prestigio— coinciden con el argumento explicado.

   Nota: para que la evidencia no se convierta en una *falacia de autoridad* (porque lo dice X, debe ser bueno), no sólo debes tener una evidencia de una autoridad, sino entender y explicar cómo esa persona o personas llegan a esa conclusión (hablaremos sobre este punto de *cómo presentar evidencias* más adelante, en el capítulo «Estrategias y consejos avanzados»). En otras palabras: una evidencia no sustituye al razonamiento, en ningún caso. Es una forma de acreditar su veracidad y razonabilidad, pero no su sustituto.

   Por ejemplo, en relación con los argumentos de nuestra pregunta, podríamos citar las conclusiones de la profesora Jenna Jordan, profesora asociada de Asuntos Internacionales de la Universidad de Georgia, en su libro *Decapitación de los líderes, focalización estratégica contra grupos terroristas* (<https://www.sup.org/books/title/?id=30621>), en la medida en que dicho libro permitiera reforzar los argumentos que sirven de

base a nuestra postura; o podríamos citar el artículo académico del profesor Patrick B. Johnson publicado por la Harvard Kennedy School (Belfer Center) titulado «¿Funciona la decapitación? Analizar la eficacia de focalizar ataques a líderes terroristas en campañas contrainsurgencia» (<https://www.belfercenter.org/publication/does-decapitation-work-assessing-effectiveness-leadership-targeting-counterinsurgency>).

2. *Artículos científicos o periodísticos*. En la misma línea, y para acreditar la coincidencia de nuestras premisas o argumentos con la de otros terceros de reputado prestigio, es frecuente servirse de artículos científicos o periodísticos de rigor en los que se refuercen nuestras conclusiones.

   Por ejemplo, en ese sentido podríamos utilizar como evidencia el artículo publicado en febrero de 2020 por el analista Maysam Behravesh en la revista especializada *Foreign Affairs* (<https://www.foreignaffairs.com/articles/iran/2020-01-08/soleimani-was-more-valuable-politics-war>), analizando el caso del asesinato por parte de Estados Unidos del general iraní Qasem Soleimani (aunque, evidentemente, en este caso el autor no habla sobre la estrategia de decapitación aplicada a organizaciones terroristas, su análisis sobre dicha estrategia podría servir para probar alguna de las premisas de nuestra postura).

   Nota: cuidado con este tipo de evidencias. Son útiles para reforzar las conclusiones extraídas en la medida en que su autor o autores tengan prestigio en la materia.

3. *Noticias o declaraciones*. En otra línea de prueba distinta, esto es, no para acreditar que otras personas reputadas refuerzan nuestra conclusión, sino para probar que determinados hechos han ocurrido, pueden ser útiles las noticias de prensa o las declaraciones de personas (normalmente recogidas en la prensa). Por ejemplo, para acreditar que la política que venimos comentando ha sido útil para luchar contra el *Estado Islámico*,

podríamos acreditarlo con una noticia de la CNN en ese sentido (<https://cnnespanol.cnn.com/2019/10/27/abu-bakr-al-baghdadi-lider-de-isis-fue-asesinado-en-una-redada-militar-estadounidense-dicen-fuentes/>).

4. *Datos históricos*. También para acreditar hechos, es útil recurrir a datos históricos. Ya sean proporcionados por institutos estadísticos (el Instituto Nacional de Estadística o Eurostat, por ejemplo), o por instituciones gubernamentales. En nuestro caso, de existir, podríamos utilizar una evidencia tendente a probar en cuántas ocasiones se ha aplicado esta política durante los últimos diez años.
5. *Informes o documentos elaborados por instituciones públicas o gobiernos*. Para reforzar conclusiones —en caso de coincidir con éstas— o explicar o acreditar conceptos relevantes para el debate, puede ser útil también la utilización de documentos de carácter público: leyes, informes para la elaboración de propuestas de ley, informes publicados por ministerios u otros organismos públicos.

En fin, todo lo anterior son sólo algunos ejemplos de los tipos de pruebas que puedes tratar de buscar para acreditar la realidad de los argumentos de tu equipo.

• ***Sobre el proceso de investigación para obtener evidencias***

Visto todo lo anterior, queda responder a dos preguntas en relación con las evidencias: ¿Cómo consigo buenas evidencias? y ¿qué deben tener éstas para ser buenas?

Sobre *cómo* obtener las evidencias, por suerte para todos vivimos en la época de la información, en la que, en esencia, prácticamente todo lo que existe está disponible a través de internet. Pese a que a continuación doy algunos consejos para que esa búsqueda a través de internet obtenga buenos resultados (y evidencias que te permitan probar tus argumentos con solidez), no obsta ello para que puedas aplicarlos a tu forma de búsqueda analógica favorita (biblioteca, o cualquier otra fuente). Dicho esto:

- *Es importante que las evidencias que obtengas provengan de fuentes objetivas y fiables*. Eso implica, en esencia, que no sean fuentes parciales (la persona que emite la opinión tiene un interés abierto y manifiesto en el tema, que permite dudar de que su conclusión sea objetiva), y que la persona o institución que la emite tenga un grado razonable de prestigio para que nos permita confiar en la conclusión extraída.

  Lo anterior, aunque obvio, es de esencial relevancia. Si tienes un buen argumento que sustentas en una evidencia del «blog de Juan», o de una fuente que —a todas luces— sólo puede manifestarse en un sentido (por sus intereses), la credibilidad de tu explicación quedará en entredicho.

  En suma, si tienes un debate sobre la bondad de la energía nuclear, no uses como fuente para apoyar el uso de dicha energía a la «plataforma pro energía nuclear».
- *Procura usar fuentes académicas*. La gran mayoría de las universidades de este mundo realizan estudios serios y rigurosos que están disponibles en sus repositorios. Pese a que sus conclusiones no son sinónimo de tener siempre la razón (en todos los asuntos habrá opiniones discrepantes), desde luego el análisis de dichos estudios y la prueba de tus conclusiones mediante éstos le dará rigor a tu argumentación. Para ello, te puede resultar extraordinariamente útil la herramienta Google Académico (Google Scholar): <https://scholar.google.com/>; un buscador de Google especializado en búsqueda de contenido científico-académico.
- *También son útiles las revistas especializadas*. Son una fuente importante de artículos serios y rigurosos. Sería imposible hacer aquí una lista, pero para que te hagas una idea, conozco pocos debatientes de gran nivel que no lean o consulten para sus debates habitualmente *Foreign Affairs, The Economist* o revistas y periódicos similares, donde encontrarás opiniones valiosas.

– Sin perjuicio de lo anterior, y siempre que apliques una elevadísima dosis de pensamiento crítico al hacerlo, puedes sencillamente buscar evidencias para respaldar tu postura consultando a través de Google (o cualquier otra plataforma similar) aquello que quieres encontrar, por ejemplo: «La técnica de decapitación de organizaciones terroristas». Aunque ello arrojará una gran cantidad de resultados que **no te serán útiles** (por incumplir los requisitos de fiabilidad y rigurosidad a los que me he referido), puede ponerte sobre la pista de autores, artículos o documentos que pueden resultarte relevantes. Te puede permitir, en fin, «tirar del hilo» para encontrar información relevante. Si sigues este mecanismo, recuerda aplicar la dosis referida de crítica: estás buscando acreditar información con fiabilidad, no encontrar a cualquier persona que alguna vez, quién sabe por qué, dijo algo que te conviene. De nuevo, eso dañaría la credibilidad de tu argumentación y la de tu equipo.

• ***Decisiones que hay que tomar a la luz de la búsqueda realizada***

Una vez terminada tu búsqueda de evidencias tendentes a acreditar la realidad de los argumentos que vas a desarrollar, debes plantearte una pregunta relevante: teniendo en cuenta la información que he conseguido, debo: 1) ¿confirmar los argumentos que tenía porque estoy convencido de que son buenos y de que puedo acreditarlos?, o 2) en su defecto, ¿del estudio obtenido he concluido o que no eran lo suficientemente ciertos, o lo suficientemente buenos, o lo suficientemente importantes para el debate como para confirmarlos como parte de la argumentación?

Si es lo primero, ello deberá llevarte a confirmar la argumentación como definitiva (sin perjuicio de lo que te comentaré en el paso siguiente). Si es lo segundo, ello deberá llevarte a dar un paso atrás, descartando ese argumento concreto, o modificándolo en aras de poder estar cómodo con que las ideas que finalmente queden elegidas sean aquellas que sabes que son buenas y puedes acreditar con fiabilidad.

7. Confección de la argumentación definitiva

Con los argumentos seleccionados, obtenidos de la crítica al *brainstorming* y de la confirmación o modificación y corrección de éstos a la luz de la investigación realizada, debes proceder a confeccionarlos de manera definitiva.

Para ello, una vez seleccionados, debes plantearte junto a tu equipo cómo vais a explicarlos utilizando el método AREI: 1) tendréis que confirmar que la línea argumental que teníais os parece correcta y apropiada, y 2) para cada uno de los argumentos, decidir cuál será la afirmación que utilizaréis, el proceso de razonamiento que creéis que permite probar mejor el argumento, cómo vais a explicar el impacto del referido argumento y las diversas evidencias (obtenidas del estudio) que utilizaréis para acreditarlo.

Para nuestro ejemplo, de manera muy esquemática el primer argumento de los que apuntábamos podría quedar así:

A. LA POLÍTICA DE DECAPITACIÓN DEBILITA A LA ORGANIZACIÓN INTERNAMENTE, Y LE HACE MÁS DIFÍCIL CAUSAR DAÑOS

R/E:

- Las organizaciones terroristas en la actualidad son muy centralizadas en torno a la figura del líder (evidencia: análisis de la revista *Foreign Affairs*).
- La pérdida de éste provoca una importante desorganización, que se concreta en 1) pérdida de contactos para la distribución de material que la organización utiliza, y 2) varios líderes luchando por el poder interno de la organización (evidencia: estudio de la Universidad de Míchigan que analiza el caso de Al Qaeda).
- Consecuencia de la referida falta de organización y comandos es que se produzca una pérdida de operatividad, que reduce sustancialmente la posibilidad de la organización de tomar decisiones y actuar por un largo tiempo.

I: todo ello provoca un sustancial daño a la organización, y con ello torna la estrategia en eficaz, en la medida en que ataca al puro fundamento operacional de la organización. Evidencia: estudio 1 y estudio 2 de la Universidad de Harvard y Cambridge.

Desarrollando los otros dos argumentos de idéntica forma habríamos cerrado la postura *a favor* de la pregunta del debate.

Sin embargo, y de cara a **una última comprobación** sobre la calidad de la argumentación que has elegido, quiero compartirte cuatro consejos útiles:

1. **Comprueba que la argumentación elegida responde a la carga de la prueba que en el paso 1 definiste como necesaria para poder ganar el debate.** ¿Prueban los argumentos elegidos que la estrategia de decapitación permite actualmente un combate correcto y adecuado de las organizaciones terroristas? Si es así, puedes proseguir.
2. **Comprueba que la argumentación cumple con los requisitos de todo buen fondo argumental: veracidad y relevancia.** Es decir, que de los argumentos que has elegido, crees que hay razones (que puedes acreditar) lo suficientemente importantes para el debate como para elegir la postura a favor por encima de la en contra (o viceversa).
3. **En general, trata de no llevar más de tres argumentos.** Aunque no hay un número mágico (como en tantas otras cosas), creo que es muy difícil defender con rigor más de tres argumentos en los tiempos con los que cuenta el debate académico. Sin perjuicio de ello, no te sientas atado por ese número (tres). Si para un concreto debate crees que es suficiente con dos argumentos, por ser éstos sólidos, no hay ningún problema. Y si en una ocasión crees que está muy justificado llevar más (porque hay más tiempo en las intervenciones), puedes hacerlo siempre que ello no repercuta en que éstos queden poco analizados.
4. **Comprueba que tu argumentación y tus argumentos cumplan la regla MECE.** Que los argumentos sean **mutuamente excluyentes** y la argumentación **completamente exhaustiva:**

- Que los argumentos sean mutuamente excluyentes implica que cada uno de ellos tenga una delimitación clara que lo hace distinto de los demás. Como ya hemos visto en alguna ocasión, que su lógica no se solape, y que sean argumentos independientes (esto es, que no dependan los unos de los otros para ser verdad, creando una dependencia lógica en tu postura sobre un único punto; lo que es peligroso para la exposición frente al equipo contrario).
- Que la argumentación sea completamente exhaustiva quiere decir que tu argumentación cumple el requisito de incluir todas las cuestiones nucleares en relación con el debate. Por ejemplo, una argumentación en contra de la pena de muerte no sería completamente exhaustiva si únicamente tratara sobre su falta de eficacia (por muy bien que lo acredites), en tanto que hay una cuestión nuclear del debate que no se estaría tratando; esto es, lo reprochable e inadmisible que es que el Estado disponga de la vida de un ciudadano para acabar con ella (el plano moral).

Como consecuencia de las anteriores comprobaciones, toma las medidas que resulten necesarias (en concreto, completar cuando proceda la argumentación, o complementar los extremos que resulten relevantes), y hecho esto, confirma tus argumentos como definitivos.

8. Documentos de posición y relación de evidencias

El penúltimo paso antes de estar preparado —al menos en lo esencial— para afrontar tus debates es plasmar todo lo que habéis trabajado hasta ahora por escrito en dos documentos muy útiles y que servirán de base a vuestro equipo: el «documento de posición» (uno para la postura a favor, y uno para la postura en contra) y la «relación de evidencias» (también, una para cada postura).

1. En primer lugar, el **documento de posición** es un documento en el que, como equipo, reflejéis la postura esencial que vais a defender: línea argumental, y argumentos elegidos, así como una explicación (razonablemente) detallada de éstos. Este documento será muy útil para vosotros por dos motivos:
    - De un lado porque al redactarlo, tus compañeros y tú consensuaréis el contenido preciso de cada uno de los argumentos: su afirmación, su desarrollo (razonamiento) y los pasos que deben darse a lo largo de éste, las evidencias en que lo sustentaréis, y cómo trataréis de que impacte en el debate. Ese consenso es esencial para que después no haya incoherencias entre vosotros, y para que defendáis la postura de manera conjunta y al unísono.
    - De otro lado porque os servirá de referencia para tenerlo cerca en momentos importantes: al construir los discursos de exposición inicial, durante el debate para recordar de un simple vistazo vuestra línea en caso de necesitarlo, etcétera. Derivado de lo anterior, un consejo: es importante que el documento sea razonablemente exhaustivo (y que cualquier persona al leerlo pueda entender la postura completa del equipo), pero no demasiado largo (idealmente no más de dos hojas) y lo suficientemente esquematizado como para que os sea útil a todos los oradores durante el transcurso del debate. El esquema de dicho documento será, por lo tanto, muy sencillo:
        - Pregunta del debate
        - Definiciones relevantes
        - Línea argumental para responder a la pregunta
        - Argumento 1
            - Afirmación
            - Razonamiento
            - Evidencias que se usarán para sostenerlo
            - Impacto
        - Argumento 2
            - Afirmación
            - Razonamiento

– Evidencias que se usarán para sostenerlo
– Impacto
• Argumento 3
– Afirmación
– Razonamiento
– Evidencias que se usarán para sostenerlo
– Impacto

Nota: este documento podréis ir elaborándolo (para ser eficientes) a medida que vais desarrollando cada uno de los pasos anteriores. Mi consejo es que utilicéis cualquier plataforma colaborativa que os permita acceder a él a todos los miembros del equipo de manera simultánea (Google Docs, o cualquiera similar).

2. Hecho lo anterior, podréis preparar el documento de **relación de evidencias**.

   Éste es un documento sencillo en el que, para cada una de las posturas, reflejaréis esquemáticamente el título de cada uno de los argumentos y las evidencias que tenéis para sustentarlos, con un mínimo detalle sobre éstas.

   Disponer de dicho documento será muy útil para los refutadores, en la medida en que podrán consultar de un solo golpe de vista cuáles son todas las evidencias que tenéis disponibles para acreditar argumentos o para sustentar refutaciones y, además, os dará a todo el equipo una nomenclatura breve y organizada con la que referiros a las evidencias de cada postura, facilitando posteriormente la coordinación (hablaremos de ello en detalle en el apartado de técnicas avanzadas).

   Por ejemplo, para la postura *a favor* de nuestra pregunta:

> «¿Es la decapitación de organizaciones terroristas una estrategia eficaz, hoy en día, para luchar contra el terrorismo?» *Sí, porque es una estrategia que consigue infligirles un gran daño*.

A1. LA POLÍTICA DE DECAPITACIÓN DEBILITA A LA ORGANIZACIÓN INTERNAMENTE, Y LE HACE MÁS DIFÍCIL CAUSAR DAÑOS

• AF1. Estudio de la Universidad de Harvard (2007).

- AF2. Libro de Jenna Jordan, profesora asociada de Asuntos Internacionales de la Universidad de Georgia *(Decapitación de los líderes, focalización estratégica contra grupos terroristas)*.
- AF3. Artículo de la revista *Times*, enero de 2020.

A2. La política de decapitación hace más fácil luchar contra la organización, debido a la atomización de ésta

- AF4. Noticia de CNN, febrero de 2020.
- AF5. Estudio publicado por el Ministerio de Asuntos Exteriores del gobierno de Canadá, marzo de 2013.
- AF6. Serie histórica de atentados terroristas (impresos y gráficos), 2000-2020 (Eurostat).

A3. La política de decapitación les impide captar y mantener miembros, reduciéndose su tamaño a largo plazo

- AF7. Artículo de Harvard Kennedy School (Belfer Center), 2014.
- AF8. Artículo de *Foreign Affairs* (febrero de 2020), de Maysam Behravesh.

Nota: como verás, con nomenclatura me refiero a que cada una de tus evidencias tiene ahora, también, una pequeña forma de referirte a ellas: *«AF7»*. Podrás indicar ese nombre en la primera página de la evidencia (con un post it o similar), de tal manera que te será mucho más fácil organizarte de manera eficaz.

Una vez que tengáis listos los dos documentos para cada una de las posturas, estaréis casi listos para poder debatir.

9. Preparación de los discursos de exposición inicial

El último paso que debéis dar para poder afrontar el torneo (sin perjuicio de los cuatro pasos adicionales que te propondré en el siguiente capítulo para una preparación totalmente exhaustiva) es preparar los discursos de exposición inicial para cada una de las posturas. A este respecto, me remito al capítulo 6 («La introducción o discurso inicial») para que el discurso inicial sea lo más brillante y eficaz posible para el equipo.

Además de los consejos allí explicados, y en términos de preparación, apuntarte dos cuestiones breves:

- Es importante que el discurso sea elaborado por la persona que realizará la exposición inicial: ello le permitirá hacerlo suyo, interiorizarlo y sentirse más cómodo a la hora de ejecutarlo.
- Sin embargo, el conjunto del equipo puede participar en algunos momentos relevantes:
  - La definición del exordio, que como sabes, puede tener implicaciones para otros turnos del debate (la conclusión).
  - La selección de las evidencias que, en su caso, para cada uno de los argumentos se utilizará en la exposición inicial (teniendo en cuenta que las restantes serán utilizadas por los refutadores, en su caso).
  - La corrección del discurso una vez escrito, para optimizarlo y confeccionar su versión final.

Cuando los discursos estén listos, habrá que practicarlos y ahora sí: ¡Tendrás (casi) todo listo para el debate!

La importancia del trabajo en equipo en todo el proceso

Los nueve pasos que hemos analizado son la base de una buena preparación para un torneo. Si los realizas de manera profunda y exhaustiva junto con tu equipo, estaréis en posición de realizar debates con la preparación suficiente como para superarlos con éxito.

Sin embargo, he de remarcar aquí una cuestión que es relevante para toda la preparación y que únicamente subyacía a las explicaciones realizadas hasta ahora: aunque el trabajo en equipo en debate académico es siempre esencial, es especialmente importante en la fase de preparación. Es la base de un trabajo eficiente y de una construcción sólida de la argumentación, y fundamental y necesario para que todo el equipo esté preparado y coordinado para las confrontaciones dialécticas a las que os enfrentaréis.

Muy en concreto, mis consejos en relación con el trabajo en equipo y la preparación son los siguientes:

1. Como ya te he indicado durante la explicación de los nueve pasos, es importante que la primera aproximación al fondo del asunto y al *brainstorming* de ideas sea individual, y no conjunta, para evitar el *efecto túnel* y que pueda viciarse la estrategia del equipo por haber pensado todos conjuntamente en cuál era la mejor forma de enfrentarse a la pregunta. Una vez hecha la primera aproximación de manera individual, podréis empezar a poner en conjunto vuestras ideas.
2. A lo largo del trabajo, es importante que generéis sinergias que os permitan hacerlo más eficiente. Algunas sugerencias (que podéis aplicar si para vuestro caso son útiles) son:

    a. El trabajo de búsqueda de evidencias puede ser realizado por los refutadores, que son los que más necesitarán conocerlas en profundidad. Mientras tanto, introductor y conclusor pueden trabajar en la elaboración de documentos de posición y discursos de introducción.
    b. A su vez, ambos grupos (refutadores, por un lado, e introductor/conclusor por otro) pueden subdividir el trabajo: uno prepara una postura (a favor) y el otro la otra (en contra).
    c. Con todo, es muy importante que a medida que vayáis avanzando, aunque vayáis desarrollando trabajo de manera individual para maximizar eficiencia, tengáis reuniones periódicas en las que cada uno de vosotros informe al equipo de los avances más relevantes, y os mantengáis coordinados a lo largo de todo el proceso.

3. A lo largo de toda la preparación, es importante que mantengáis una idea importante en la cabeza: el equipo es más importante que los individuos que lo conforman, y sólo con esa mentalidad alcanzaréis grandes resultados.

Aunque esta idea es bastante sencilla en el mundo platónico de las ideas, su traslación a la realidad material es lo que frustra el buen devenir de muchos equipos. En mis muchos años como formador, he visto incontables equipos de debate tomar malas decisiones en cuanto a la preparación por no haber interiorizado esa idea a la que me refiero.

Muy en concreto, y aplicado a la preparación, es importante que no se produzca un fenómeno tan recurrente como improductivo que es el apego a las ideas propias sin someterlas a crítica, y la crítica de las ideas de los demás por no provenir de uno mismo. En otras palabras: no defiendas incluir una idea en la argumentación hasta las últimas consecuencias sólo porque «es tuya» (tú la pensaste), ni tampoco te opongas con más fervor del que merece a una idea sólo porque no se te ocurrió a ti. Para todos vosotros, a quién se le ocurriera una idea o no debe ser irrelevante: lo importante es cuánto y cómo contribuirán las ideas, que conjuntamente alcancéis y desarrolléis, a la solidez de vuestra postura.

De manera simétrica, que tampoco sea un problema para el equipo que se produzca una crítica honesta y abierta de todas las ideas a las que lleguéis: eso —el pensamiento crítico y la reflexión común— son la base de la actividad y la herramienta más útil que extraeréis del proceso.

En síntesis: como tendré oportunidad de explicarte en detalle más adelante, el debate es una actividad en la que el núcleo de los éxitos o los fracasos es el equipo. Si todos los miembros tenéis esa idea clara, y la aplicáis desde el comienzo de la preparación, el camino que os espera será mucho más productivo.

Interiorizados los nueve pasos y la importancia del trabajo en equipo, ¡estáis (casi) listos para el torneo!

Lo más importante: claves de este capítulo

En pocas palabras, de este capítulo no debes olvidar lo siguiente:

- Una preparación exhaustiva es fundamental para que tu equipo pueda enfrentarse al torneo con garantías. Es lo que marca la diferencia entre un buen equipo y un equipo extraordinario, así que dedícale a la preparación todo el cariño y trabajo que merece.
- Para preparar una pregunta de debate de manera exhaustiva, hay nueve pasos que puedes dar junto con tu equipo:

    1. Realiza una primera aproximación al fondo de la cuestión. Estudia la pregunta, sus implicaciones, la situación actual con respecto a ella. En fin, todo lo que necesites para poder después contrastar con tus compañeros y comenzar a pensar ideas sobre el tema. Hazlo a través de fuentes rigurosas que te permitan formar una impresión objetiva y profunda.
    2. Analiza la pregunta de debate. Ello implica preguntarte cuáles son los términos más importantes de la pregunta y cómo vais a definirlos desde cada posición, cuál es el tiempo verbal o el contexto en el que ésta nos sitúa, quiénes son los sujetos o actores a los que afecta la pregunta y, por último, cuál es la carga de prueba que cada uno de los equipos deberá satisfacer razonablemente para poder ganar, en términos lógicos, el debate.
    3. Haced un *brainstorming* de ideas. Intentad ser exhaustivos pensando en cuáles son todos los posibles argumentos que se os ocurren para cada una de las posturas. Para ello, entre otras cosas, podéis reflexionar sobre cuál es el tema nuclear o el problema principal que plantea el debate y cómo puede inclinarse para cada una de las posiciones, sobre cuáles son los actores implicados, cómo les afecta la pregunta y cómo pueden modificar sus incentivos como consecuencia de ésta, sobre cuál es la zona del mundo en la que sucede el debate y si hay otras distintas en las que éste podría tener un impacto, y sobre cuáles serán las principales ideas de la postura contraria y qué ideas podríais desarrollar para combatirlas.

4. Analizar críticamente las ideas obtenidas del *brainstorming*, eliminando las que no superen un primer test de resistencia lógica: si son difíciles de sostener, o fáciles de refutar, probablemente no querréis incluirlas en vuestra argumentación definitiva.
5. Definir una línea argumental y unos argumentos provisionales. De entre las ideas que habéis seleccionado, agrupadlas y organizadlas de la manera más eficiente posible.
6. Investigar a fondo sobre el tema de cara a acreditar los argumentos seleccionados. Buscar evidencias que los acrediten que sean fiables y de fuentes relevantes, y no olvidéis que el debate académico descansa sobre la idea de probar y acreditar argumentos. Este paso es extraordinariamente relevante para que tu equipo tenga una preparación sólida. A la luz de dicha búsqueda, confirma los argumentos que hayas podido concluir que son ciertos y relevantes, o matízalos para que así sea en función del estudio.
7. Define tu línea argumental y argumentos definitivos. Comprueba que vuestra argumentación sea MECE: argumentos mutuamente excluyentes y completamente exhaustivos; que no haya solapamientos lógicos y que se cubra todo el campo argumental relevante. Pensad cómo vais a desarrollar cada uno de los argumentos (método AREI), que vuestra argumentación cumple con la carga de la prueba del debate para poder ganar en términos lógicos, y que los argumentos son relevantes y podéis acreditarlos.
8. Confecciona los dos documentos que servirán de base a tu equipo: el documento de posición que refleje todo el trabajo para cada una de las posturas, línea argumental y argumentos desarrollados; y relación de evidencias, donde reflejes cuáles son las pruebas que tenéis para acreditar cada uno de los argumentos, y las nombréis conforme a una nomenclatura (AF1, AF2.../EC1, EC2...) que después os permita ubicarlas con facilidad.

9. Diseñad los discursos de exposición inicial, y ¡estaréis listos para debatir!

- A lo largo de todo el trabajo, no olvides nunca la importancia del trabajo y la confianza en el equipo: es fundamental una buena dinámica en el grupo que ponga por delante los intereses colectivos y no el apego a las ideas propias, y que termine por diseñar una estrategia conjunta que sea fruto de las adiciones e ideas de todos los miembros.

Ejercicios para practicar

Ejercicio 1. Elegir la mejor argumentación

A lo largo de este capítulo hemos visto la importancia de que la argumentación de tu equipo sea adecuada (sólo argumentos pertinentes, ciertos y relevantes), esté bien organizada (que los argumentos no se solapen, que la argumentación sea completamente exhaustiva...). Vamos a intentar practicar para conseguirlo.

A continuación, te propongo una pregunta de debate, y diez ideas de posibles argumentos. Aplica los pasos de: crítica de ideas (eliminando las irrelevantes o que no superen el *test lógico mínimo*), selección de argumentos y su agrupación para confeccionar una postura *en contra* de la pregunta planteada que conste de una línea argumental y tres argumentos.

«¿Debería castigarse penalmente en España la exaltación del franquismo?»

1. La libertad de expresión es un derecho fundamental reconocido en la Constitución.
2. Cuando una idea perversa es defendida, es mejor combatirla públicamente que condenarla al ostracismo.
3. Mucha gente se enfadaría.
4. Es peligroso que una democracia limite derechos fundamentales sobre la base de su contenido ideológico. ¿Qué puede ser lo próximo?

5. Los derechos sólo deben limitarse cuando su ejercicio suponga una injerencia en los derechos de terceros, y éstos merezcan una mayor protección. Tal cosa no sucede con la exaltación del franquismo.
6. Es importante en una democracia que cada persona pueda expresar lo que piensa.
7. Ningún país del entorno lo hace.
8. El Convenio Europeo de Derechos Humanos reconoce el derecho a la libertad de expresión.
9. Ello provocaría el colapso de los tribunales con una cuestión innecesaria.
10. Es más eficaz luchar contra ese discurso mediante un *libre mercado de ideas* en el que éstas pierdan la discusión con otras más razonables.

Ejercicio 2. Preparar una pregunta de debate al completo

Para poder poner en práctica los nueve pasos que acabamos de ver, te propongo que prepares de manera exhaustiva y siguiendo los referidos pasos la siguiente pregunta de debate (a favor y en contra):

- ¿Sería deseable que los países occidentales promovieran entre sus ciudadanos un modelo de consumo que favoreciera el comercio local (productos de todo tipo, producidos por la comunidad o país de referencia) frente al modelo de consumo actual (importación masiva de productos)?

Ejercicio adicional: think outside the box

En el siguiente link: <https://www.youtube.com/watch?v=3WX-4i9FqvE> puedes encontrar la final de un campeonato de debate (Round Robin) que se realiza anualmente entre aquellos equipos de debate que han ganado los torneos más relevantes del año (campeonato del mundo, campeonato asiático, campeonato europeo, etc.). Una suerte de torneo de campeones.

Verás que el formato de debate es distinto (hay cuatro equipos en vez de dos, y no es debate académico), y que el debate es en inglés (¡perdón!, creo que es el único en todo el libro, pero merece la pena). Con todo, no quería dejar de compartir contigo el vídeo de dicho debate, además de por su elevada calidad, por el hecho de que se discute una pregunta muy similar a la que he analizado contigo a lo largo de las últimas páginas (en relación con la estrategia de decapitación de organizaciones terroristas).

Si quieres comprobar cómo hacer algunos argumentos bastante sofisticados al respecto, y contrastarlos con las ideas que hayas tenido a lo largo de tu lectura del capítulo, visualiza el debate e intenta aprender de esos debatientes: ¡son los mejores del mundo!

10

Preparar un debate (II): un paso más allá

> Debatir, es como jugar al ajedrez. Si eres capaz de ver un movimiento más allá que tu adversario, te anticiparás a éste y, con toda probabilidad, la victoria estará de tu lado.

Si recuerdas el debate sobre la conquista y colonización de América con el que comencé la exposición del capítulo anterior —en el que el compañero del equipo contrario, en la final del torneo, consiguió «pillarme» gracias a una preparación superior—, te darás cuenta de que una aplicación exhaustiva de los nueve pasos que he analizado contigo hasta ahora para preparar un debate no es, a veces, suficiente.

En ese caso, el equipo rival había preparado una pregunta para las refutaciones que pretendía una concesión por parte de mi equipo (te he hablado de esta estrategia en el capítulo 7, «Las refutaciones»), y ni mi equipo ni yo lo habíamos previsto, por lo que, sencillamente, contesté a su pregunta afirmando exactamente lo que él esperaba, pudiendo utilizarlo después en su favor en su turno de refutación.

Y es que los nueve pasos que te he expuesto en el capítulo anterior son la base fundamental para que estés preparado con rigor y exhaustividad para un debate. Dominarás el tema, tus argumentos serán acertados y relevantes y desempañarás un gran papel a lo largo de los diferentes debates. Pero si quieres prepararte no sólo de forma rigurosa y exhaustiva, sino de manera completa para poder competir por el torneo (cuando ésa sea tu pretensión, si es que alguna vez lo es), deberás dar un paso más allá y preparar también los cuatro pasos que te detallo en este capítulo.

Los referidos cuatro pasos (a los que llamaremos pasos 10 a 13, como continuación a los ya expuestos) se basan en una misma idea: anticipar lo que puede suceder en el debate, y con esa información fortalecer la posición

de tu equipo. Por ponerte una analogía sencilla: si fueras el general de un ejército defendiendo un bastión (pongamos, Invernalia), los pasos 1 a 9 implican preparar a tus tropas, ponerles las mejores armas, formarlas en estrategias de batalla, motivarlas y colocarlas en la mejor posición posible para cuando lleguen los problemas. Los pasos 10 a 14 implicarían sentarte a una mesa y pensar: ¿Por dónde van a venir las tropas enemigas? ¿Dónde es más necesario que ponga a los arqueros? ¿Qué pasa si superan nuestras primeras defensas?, y con ello tomar las decisiones que te permitan proteger la fortaleza con eficacia. En fin, cuatro pasos para anticiparse y estar un paso por delante del equipo contrario.

He competido en más de cien torneos de debate a lo largo de los últimos diez años, y nunca he obtenido un resultado plenamente satisfactorio si la preparación no ha implicado también estos cuatro pasos. Así que, si estás dispuesto a ello, ¡comencemos!

Paso número 10: prepara una tabla de refutaciones y una de contrarrefutaciones

En primer lugar, en esta senda de profundización, te sugiero que prepares para cada una de las posiciones dos documentos: una «tabla de refutaciones» y una «tabla de contrarrefutaciones».

Tabla de refutaciones

Una tabla de refutaciones es un documento en el que —partiendo de tu posición (imaginemos, a favor)— pienses cuáles son los principales argumentos que pueden usarse en la postura contraria (en contra), y cómo vais a refutarlos desde vuestra posición (a favor). Por lo tanto, la preparación del documento implica dos partes:

- Piensa en los argumentos que crees que pueden ser usados desde la otra postura. Añádelos en la primera columna del documento.
- Piensa en las refutaciones que podéis hacer a esos argumentos, y refléjalos en la columna contigua.

A continuación, te enseño un pequeño modelo (en absoluto exhaustivo, y a modo de mera referencia) siguiendo con el ejemplo del capítulo anterior. En concreto, te detallo la tabla de refutaciones de la postura a favor (refutando, por lo tanto, los argumentos más típicos de la postura en contra).

«¿Es la decapitación de organizaciones terroristas una estrategia eficaz, hoy en día, para luchar contra el terrorismo?»

Tabla de refutaciones *a favor*

Posibles argumentos *en contra*	**Posibles refutaciones**
1. Aumenta el apoyo popular al grupo terrorista como consecuencia de la pérdida de alguien muy relevante para la comunidad.	1. Ello sólo sucede en un grupo muy pequeño de personas —las que tienen estrecha conexión con el líder—, la gran mayoría siente más débil a la organización y se aleja de ésta. Impacto marginal del argumento. 2. Además, esa gente ya estaba muy convencida de apoyar a la organización, por lo que no hay un verdadero cambio con respecto al estado actual.
2. Tienen una rápida capacidad para suplantar a los altos mandos que han sido detenidos o asesinados.	1. Aunque puedan colocar a otra persona en la posición del líder que ya no está, eso no es más que una sustitución formal: ese nuevo líder no tiene el respeto de la comunidad, ni los contactos únicos que tenía el anterior, por lo que el daño a la organización sigue siendo elevado; por mucho que se cubra el puesto. 2. Además, no es cierto que exista esa facilidad, da lugar a guerras internas por el liderazgo que debilitan a la organización y pueden atomizarla. 3. Por otro lado, hay menos incentivos para subir hacia arriba y ocupar posiciones de liderazgo porque te conviertes en un objetivo.
3. Aumenta su voluntad de revancha, y con ello el número de atentados que perpetran.	1. Esto es no comparativo, cualquier política que les haga daño provocará su enfado y ganas de revancha, pero eso no implica que no haya que luchar e intentar acabar con ellos. 2. Además, por muchas ganas que tengan, si se les ha hecho daño organizacional, su capacidad será menor.

Nota: En este punto, advierte que puede haber algunas sinergias con el trabajo que ya has hecho hasta ahora. Para imaginar los posibles argumentos de la postura contraria puedes: 1) de un lado, servirte de tus

propios argumentos para esa postura, 2) de otro lado, usar el listado completo de ideas que aportasteis en el *brainstorming*, y de las que luego fuisteis descartando algunas (¡puede que otros equipos no las descarten!).

Tabla de contrarrefutaciones

Una tabla de contrarrefutaciones, por su parte, no es más que un documento en el que trates de anticiparte a cuáles serán las contestaciones más persuasivas que te puedan plantear de contrario, y prever con ello qué harás cuando esas contestaciones lleguen. En esencia, por lo tanto, la preparación de ese documento conlleva tres partes:

- Refleja en una columna tus dos o tres argumentos para la posición que estás preparando.
- Junto con tus compañeros de equipo, reflexiona sobre cuáles son las refutaciones más profundas y peligrosas que se os ocurren para cada uno de vuestros argumentos. Refleja esas refutaciones en la columna siguiente.
- Ahora, piensa en qué contrarrefutaciones podríais hacer para esas refutaciones, y refléjalas en una tercera columna.

De nuevo, te enseño un pequeño modelo (en absoluto exhaustivo, y a modo de mera referencia esquemática):

Tabla de contrarrefutaciones

Argumentos	Posibles refutaciones	Contestación
1. Debilita a la organización internamente y le hace más difícil causar daños.	R1. Esto no ha sucedido en algunos casos (EI). R2. Los líderes, en realidad, no son tan importantes para organizar atentados.	CR 1.1. Pero sí en la gran mayoría (Al Qaeda, etc.). CR 1.2. De hecho, en el EI también (muerte de Al Bagdadi). CR 2.1. Es cierto, no para organizarlos: pero sí para tomar la decisión, y para conseguir información y protección muy relevante que no se tienen sin él. CR 2.2. Además, los mandos medios ahora tienen más miedo de actuar en un momento de debilidad.

2. Se fragmenta la organización, por lo que es más fácil luchar contra ésta.	R1. Puede que surja un líder fuerte en vez de atomizarse.	CR 1.1. Desincentivos: se convierte en objetivo número 1. CR 1.2. Abundante evidencia empírica en contrario.
3. Dificulta a la organización la captación y mantenimiento de miembros.	R1. Las ganas de venganza aumentarán, más posibilidad de unirse.	CR 1.1. Poco probable, esa sensación es superada por el miedo. CR 1.2. No hay motivo para que a la gente en general le surja esa voluntad de venganza: ellos también eran atacados por la organización.

Nota: Advierte aquí, de nuevo, que puede haber importantes sinergias en la preparación de este documento: muchas refutaciones de las que te harán, las habrás pensado ya a la hora de preparar la otra posición.

Como cierre de este paso, una reflexión que quiero compartir contigo sobre su utilidad:

¿Cuál es la función o utilidad de estos documentos?

Cuando ya hayas confeccionado tus documentos de refutaciones y contrarrefutaciones para las posiciones a favor y en contra, es importante que entiendas cuál es su utilidad. El propósito de éstos no es (y es muy importante que lo entiendas) que los refutadores los tengan delante para «leerlos» durante sus refutaciones. Todo lo contrario. Su utilidad es la siguiente:

- Primero, que conjuntamente evaluéis cuáles son los posibles ataques que pueden sufrir vuestros argumentos, y en caso de que tengáis que tomar cualquier decisión para reforzarlos (por ejemplo, añadir más líneas de lógica en algún punto concreto), lo hagáis.
- Segundo, que todo el equipo (y especialmente los refutadores) haya tenido la oportunidad de evaluar cuáles son los escenarios más razonables para los debates: por dónde pueden ir preparados otros equipos, tener algunas ideas pensadas por si efectivamente utilizan argumentos que habíais previsto y, en fin, intentar anticipar los posibles escenarios de confrontación dialéctica para estar más

preparados para ellos. Piensa que si realmente habéis acertado en vuestras previsiones, en vez de tener cinco minutos para pensar cómo contestar, o contrarrefutar, habrás tenido varios días junto a tus compañeros y con acceso a todo el material disponible que existe.

- Tercero, que en este ejercicio detectéis si es necesario que busquéis alguna evidencia adicional porque, por ejemplo, os sean útiles o necesarias para las contrarrefutaciones que pretendéis realizar.

En suma: estas tablas no pretenden ser una limitación para los refutadores (obviamente, durante los debates se os podrán ocurrir nuevas ideas, mejores que las ya previstas), ni algo que haya que seguir sí o sí, sino simplemente una ayuda para estar más preparado ante posibles escenarios que pueden presentarse en el debate, y para los que tener herramientas previstas de antemano os será de extraordinaria utilidad.

Paso número 11: prepara una tabla de preguntas

Con una lógica muy similar a la anterior —estar preparados para posibles escenarios—, una herramienta útil para tu equipo será que preparéis una «tabla de preguntas» para cada una de las posturas. Esto es, si vosotros fuerais el equipo contrario y estuvierais escuchando la explicación de los argumentos que desarrollaréis, ¿qué preguntas haríais? Además, ¿se os ocurre alguna pregunta sofisticada que pudieran plantea154ros?

Si reflejáis todo ello en una tabla de preguntas, y pensáis en las posibles respuestas, os evitaréis —ahora sí— disgustos como el que tuve yo en aquella final de la que te hablaba al principio.

Posibles preguntas cuando estemos a favor	
Posible pregunta	**Posible contestación**
1. ¿Qué opina usted sobre el apoyo local que surgió con posterioridad al asesinato de Osama Bin Laden?	1. No está claro que eso sea cierto para la gran mayoría de la población de Oriente Medio (datos). 2. Con todo, hay que comparar: aunque fuera cierto, observe el daño que a largo plazo se le infligió a la organización.

[...]	*[...]*

De nuevo, y al igual que antes, esta tabla no pretende ser un guion para que cuando estés haciendo una refutación y te pregunten te pongas a buscar qué responder. Al contrario, su intención es:

- Que hayas imaginado qué tipo de preguntas pueden plantearse y qué formas eficaces de contestar puede haber, sin perjuicio de que cada debate será un mundo, y tendrás que responder conforme a lo que efectivamente se te pregunte.
- Que puedas buscar evidencias que creas que pueden faltar a tu equipo como consecuencia de este proceso de preparación de preguntas.

En este punto, ¡no hace falta que te vuelvas loco! Sólo trata de imaginar entre cinco y diez preguntas sofisticadas para las que quieras estar preparado.

Nota: Te darás cuenta de que en esta estrategia no he incluido *tabla de preguntas para el equipo contrario*. Aunque en ocasiones preparar alguna pregunta concreta (como veremos en el paso número 12) puede ser muy útil, en general creo que es un error tener una lista de preguntas «enlatadas» para hacer al equipo contrario. La imagen que se genera es de equipo que no se adapta al debate.

Ello no quiere decir que en el proceso de preparar esta tabla no hayas —efectivamente— pensado en preguntas complejas que podrás plantear al equipo contrario si, en un debate concreto, te das cuenta de que pueden ser útiles.

Paso número 12: piensa en estrategias avanzadas que puedas aplicar en los debates

Preparados esos documentos (tablas de refutaciones y preguntas), tu grado de preparación para el debate será máximo: no sólo tendrás buena argumentación, sino que sabrás cuáles van a ser los principales combates que se le plantearán, y tendrás pensada la forma de salir de ellos.

Sin embargo, esa idea de anticipación y preparación puede extenderse todavía un poco más. En este paso número 12 el consejo es muy general, y es el siguiente: con el máximo conocimiento que tienes ahora del debate, ¿puedes diseñar alguna estrategia que te permita estar —por poquito que sea— en una mejor posición para la confrontación dialéctica?

Para ilustrarte, déjame darte tres ejemplos de estrategias que mi equipo y yo hemos puesto en marcha en alguna ocasión gracias a la aplicación de esta idea:

1. **Preguntas ganadoras.** Si sabes que para alguna de las dos posturas hay un punto débil que es especialmente importante, puedes intentar pensar en alguna pregunta que sea *silver-bullet*. Es decir, que pueda infligir un importante daño a la argumentación contraria como consecuencia de impactar en una idea nuclear.

   Además del ejemplo de cómo sufrimos la consecuencia de esta estrategia que te he contado anteriormente (en la final a la que me vengo refiriendo), mi equipo y yo la aplicamos en un torneo cuya pregunta era: «¿Es preferible para España tener una monarquía o una república?».

   Nosotros sabíamos que para el equipo en contra podría ser difícil salir de la siguiente tesitura: si dicho equipo argumentaba que la república era un sistema más democrático, la premisa subyacente a ello era que es importante que la gente pueda decidir quiénes son sus representantes. Sin embargo, si esa misma gente está mayoritariamente de acuerdo en que no sea así, sino que el sistema sea una monarquía, en realidad la gente habría elegido (al menos en parte, democráticamente), pero en una forma a la que el equipo en contra no le gustaría, porque implicaría conceder el debate.

   Por ello, pensamos que una pregunta útil para el equipo en contra sería: *¿Usted está de acuerdo en que si la mayoría de la gente en España quiere una monarquía, ello debería ser así?* Si decía que sí: fantástico, teníamos muchas evidencias tendentes a probar que en España había una mayoría de la población que aprobaba la monarquía por encima de la república como forma de organización del Estado. Si

decía que no: genial también. Ello contradecía su argumento de que es importante que la gente decida (la república es más democrática), y nos colocaba en una mejor posición para refutarlo.

En el debate de la final hicimos efectivamente esa pregunta, y pudimos aprovechar la respuesta tal como habíamos planeado.

Disclaimer: como te he avanzado hace sólo un par de páginas, esto no significa que tengas que preparar preguntas enlatadas para el equipo contrario. La gran mayoría de las preguntas que hagáis deben responder a lo que está sucediendo en el debate, y al fluir de éste. Sin embargo, habrá alguna ocasión —como la descrita— en la que por motivos diversos podáis tener preparadas una o dos preguntas útiles que os permitan confeccionar una estrategia eficaz.

2. **Concatenación de evidencias como golpe de efecto.**

Si sabes que tienes varias evidencias sólidas para respaldar una idea, podéis diseñar una estrategia tendente a usarlas de manera progresiva en los turnos (introducción/refutación 1/refutación 2), de modo tal que la calidad de la evidencia vaya aumentando para, en caso de que el contrario se equivoque refutando únicamente la evidencia (y, por lo tanto, siendo superficial), podáis lograr un golpe de efecto al aportar una evidencia más sólida que la refutada para desacreditar la refutación.

Apliqué esta estrategia en uno de mis primeros torneos de debate (2012). La pregunta era: «¿Debería la comunidad internacional permitir a Irán seguir desarrollando su programa nuclear?».

En la postura *en contra*, uno de nuestros argumentos consistía en explicar que era peligroso porque Irán tenía intenciones de desarrollar armas nucleares. En el turno de introducción, utilizábamos como evidencia de ello un estudio del Departamento del Interior de Estados Unidos. Reiteradamente, los equipos contrarios refutaban ese argumento diciendo «qué va a decir Estados Unidos, vuestra evidencia es parcial». Teníamos lista, entonces, una segunda evidencia: unas declaraciones del entonces presidente de Irán reconociendo que, efectivamente, era parte de la intención del programa nuclear para

poder protegerse de sus enemigos. La refutación no sólo había sido contestada, sino que nos encargábamos de dar un golpe de efecto con ello:

> Nuestro introductor ha expuesto con claridad un argumento importante para este debate: que Irán está dispuesta y tiene intención de desarrollar un plan nuclear para poder producir armas de esa naturaleza. El equipo contrario ha refutado exclusivamente esta idea diciendo que nuestra evidencia era parcial. Pues bien, dado que lo único en lo que discrepaban era en esa concreta evidencia, déjenme disipar completamente este problema: aquí tengo (se enseñaba una noticia de prensa) las declaraciones del presidente de Irán hechas hace tan sólo unas semanas; les leo [...].

Si el equipo contrario no refutaba la evidencia, nuestro debate seguía con normalidad y utilizábamos esa y otras evidencias para reforzar el argumento en las refutaciones. Sin embargo, si el equipo contrario cometía el error referido, teníamos un buen golpe de efecto diseñado.

3. **Profundizar más nuestro estudio, conocimiento y capacidad de prueba sobre una cuestión que será especialmente relevante.** Si a lo largo de tu preparación te das cuenta de que el debate pivotará sobre un punto muy concreto, y quien consiga ganar ese punto es muy probable que consiga la victoria del debate, podrás profundizar en tu estudio acerca de ese asunto y, además, reforzar tu capacidad probatoria de éste.

   Por ejemplo, hace unos años mi equipo y yo nos enfrentamos a la siguiente pregunta: «¿Han sido positivas las religiones para la humanidad?». Después de una intensa preparación, sabíamos que el debate pivotaría sobre cuál de los dos equipos conseguía probar que sus argumentos eran más importantes. Esto es, nos dimos cuenta de que ambos lados iban a conseguir probar abundantes beneficios y perjuicios, pero que el quid del debate iba a centrarse en compararlos y ver cuáles pesaban más.

   Consecuencia de lo anterior, hicimos un importante trabajo sobre los impactos de nuestros argumentos, preparando razonamientos y evidencias más profundas acerca de éstos, de tal manera que cuando efectivamente los debates llegaban a pivotar sobre ese punto, «qué

impactos son más importantes», nuestro equipo estaba un paso por delante y tenía gran preparación para contestar adecuadamente a la duda.

En fin, aunque el consejo de este paso 12 es general —intenta con tu conocimiento anticiparte a posibles cuestiones que puedan ayudarte en el debate—, estos tres concretos ejemplos pueden servirte para entender a qué me refiero: ideas que te confieran una posición de privilegio derivado de haber imaginado más allá que tus oponentes.

Paso número 13: practica para perfeccionar

Para concluir con este capítulo —y con los trece pasos que he analizado contigo para una completa preparación de una pregunta de debate—, quiero cerrar con un paso que, por obvio, no debe ser menospreciado. Éste es: ¡practica todo lo que puedas antes de llegar al torneo!

El *adagio* de que «la práctica hace la perfección» en debate académico no puede tener más sentido. El hecho de poner a prueba tus argumentaciones, tus evidencias, tus líneas, te permitirá detectar errores, corregir estrategias y avanzarte a problemas de una manera singularmente privilegiada. En consecuencia, es muy importante que antes de ir a un torneo de debate hayas practicado en varias ocasiones. Ello implica, por ejemplo:

- Que todo el equipo escuche al introductor hacer sus discursos, y evalúe si los argumentos quedan bien explicados y acreditados después de su turno. En caso contrario, que actuéis para dirigir el discurso en ese sentido, completándolo como proceda.
- Que hagáis debates entre vosotros (dos contra dos) para probar la interacción entre las líneas, e intentar detectar los «puntos de choque» en torno a los cuales girará el debate para poder haceros fuertes en ellos.

- Que hagáis debates con jueces —profesores o vosotros mismos— o incluso grabándolos para que podáis analizar con ojo crítico qué tal funciona, en la práctica, la argumentación que habéis preparado y las refutaciones que teníais en la cabeza como más relevantes.
- Que, si es posible, debatáis con otros equipos (o compañeros, o profesores) para poder practicar la coordinación como equipo (gestión de evidencias, coordinación entre refutadores, etcétera).

Hay un buen motivo por el que, en un torneo, los últimos debates que haces te salen mucho mejor que los primeros: has pulido errores, perfeccionado explicaciones, etc. Este último paso pretende, en la medida de lo posible, que ese proceso de progresión no se produzca *en* el torneo, sino antes de éste para llegar con una preparación óptima ya desde el primer debate.

En consecuencia, recuerda: la práctica hace la perfección, y si quieres evitar sorpresas una vez que lleguen los debates más importantes, ¡intenta realizar pruebas antes!

Una propuesta adicional: Prepara un calendario de preparación del torneo

Adicionalmente a todo lo que te he contado hasta ahora, creo que hay una idea que te puede ser de utilidad para no olvidar ningún paso importante en la preparación. Y es que cuando recibáis la pregunta del debate, defináis junto con el resto del equipo un **calendario de preparación para el torneo**.

El problema que tienen muchos equipos es que reciben la pregunta para el torneo y, como en muchas otras situaciones en la vida, procrastinan y dejan todo para el final: como consecuencia, la preparación es apresurada, y muchos de los pasos importantes no se hacen o se hacen de forma superficial. A raíz de ello, creo que es útil que cuando queráis preparar de manera exhaustiva un torneo, establezcáis un plan semanal de trabajo que os permita asignar tareas e ir cumpliendo objetivos para llegar «a punto» al comienzo del torneo.

A continuación, te dejo una propuesta (esquemática, y por supuesto no exhaustiva) de programa de preparación para un torneo de debate en cuatro semanas (que es el tiempo medio que suele haber antes de un torneo), y suponiendo una dedicación media no superior a una hora al día para cada miembro del equipo (lo que creo que es razonable).

En cualquier caso, ¡siéntete libre de confeccionar un plan como quieras! Lo importante es que todos tengáis asignadas tareas concretas y objetivos con plazo, de manera progresiva desde el principio para que no vayáis dejando toda la preparación para el final.

Programación para el torneo

Semana	Hitos por realizar	Personas encargadas
1	Pasos 1 y 2: Aproximación al fondo del asunto y análisis de la pregunta.	Todos, de manera individual. No hay reuniones todavía.
2	Pasos 3 a 6: *Brainstorming*, crítica al *brainstorming* y decisión de argumentación provisional.	Todos, conjuntamente. Dos reuniones por internet o presenciales, de una hora y media para comentar. Fijar fechas.
3	Pasos 7 a 9: Estudio de fondo y búsqueda de evidencias, confección de argumentación definitiva, preparación de documentos de posición y relación de evidencias y preparación de discursos.	Estudio de fondo y búsqueda de evidencias: refutadores. Preparación de relación de evidencias. Preparación de documentos de posición: introductor/ conclusor, con ayuda de refutadores en las partes necesarias (incluir las evidencias, por ejemplo). Preparación de discursos: introductor/conclusor. Dos reuniones para coordinación, una hora y media. Fijar fechas.
4	Pasos 10 a 13: Tabla de refutaciones, tabla de preguntas, estrategia y practicar.	Tabla de preguntas: introductor y conclusor. Tabla de refutaciones y contrarrefutaciones: refutadores. Estrategia y practicar: todos. Al menos tres ejercicios prácticos de debate. Fijar fechas.

Aquel que va preparado tiene mitad de la batalla ganada. Planifícate para ir preparado, y ¡estarás en una posición mucho mejor!

Lo más importante: claves de este capítulo

Lo más relevante de este capítulo para que puedas recordarlo en unos pocos puntos es lo siguiente:

- Adicionalmente a los nueve pasos fundamentales para preparar un debate, habrá ocasiones (esperemos que la mayoría) en las que querrás hacer una preparación más exhaustiva y completa. Para ello, puedes dar cuatro pasos adicionales.
- Paso número 10: Prepara tablas de refutaciones y contrarrefutaciones. En esencia, documentos ambos pensados para que podáis prever cuáles van a ser los argumentos de los equipos contrarios en los debates, y qué buenas ideas podéis tener para contestarlos; y simétricamente, cuáles van a ser los principales ataques del resto de los equipos a vuestra línea, y cómo vais a responder. Este paso, además de darte ventaja competitiva, te permitirá reforzar aquellas cuestiones de tu argumentación que detectes que lo necesitan, y buscar evidencias adicionales para respaldar cuestiones que no estuviesen acreditadas con lo que ya tenías.
- Paso número 11: Prepara una tabla de preguntas. Esto es, piensa en las cinco o diez preguntas más sofisticadas que creas que pueden hacerte y piensa cómo las responderías, y si necesitas cualquier información adicional para poder hacerlo.
- Paso número 12: Prepara estrategias de anticipación. Usando toda la información que tienes del debate, intenta reflexionar sobre si existe alguna forma de anticiparte a lo que va a suceder en el debate y con ello controlarlo mejor.
- Paso número 13: Practica tanto como puedas. Ello te permitirá pulir errores, y perfeccionar tus posturas lo máximo posible.
- Finalmente, si para todo este proceso de preparación, diseñáis como equipo un plan que os permita asignar tareas concretas, plazos e hitos de preparación, es mucho más probable que lleguéis con una preparación óptima al torneo. No procrastines y prepárate para un gran resultado.

Ejercicios para practicar

Para practicar lo aprendido en este capítulo y el anterior, te propongo dos ejercicios:

1. **Práctica completa de los trece pasos para preparar un debate**
   Realiza la preparación completa —siguiendo los trece pasos hasta ahora vistos— con la siguiente pregunta: «¿Debería el Comité Olímpico Internacional prohibir la celebración de los Juegos Olímpicos en países en vías de desarrollo?». (Postura a favor.)
2. **Para practicar en concreto, tablas de refutaciones**
   Prepara una tabla de refutaciones y contrarrefutaciones para la postura *en contra* del ejemplo que hemos analizado durante estos dos capítulos: «¿Es la decapitación de organizaciones terroristas una estrategia eficaz, hoy en día, para luchar contra el terrorismo?».

11

Estrategias y consejos avanzados: diez claves útiles —y frecuentemente olvidadas— para convertirte en un gran debatiente

Tan sólo juega. Diviértete, disfruta el camino.

Cuando competí por primera vez en el Campeonato Mundial de Debate en inglés (WUDC 2017, en los Países Bajos), hacía ya casi seis años que debatía como escolar y universitario. Aunque sabía que todavía me quedaban detalles por mejorar como debatiente, creía —erróneamente, por supuesto— que esos «detalles» eran pequeños. Matices que, en equipo, corregiríamos poco a poco.

Sin embargo, hubo un pequeño acontecimiento en ese campeonato —anecdótico desde todo punto de vista, pero muy importante para Javier y para mí— que me hizo replantearme (por suerte) esa idea para poder seguir creciendo.

Después de terminar la final del mundial —que ese año, por desgracia, observábamos desde el público—, y una vez anunciados los campeones, pudimos ver cómo uno de los oradores más brillantes de los que habían participado en la final (y que, por cierto, se había proclamado campeón del mundo) se acercaba a los jueces y mantenía con ellos una larga conversación. Extrañados por aquello —no comprendíamos que aquel debatiente no estuviera celebrando su título— acudimos, rato después, a preguntar a uno de los jueces que había conversado con él a qué se debía el aparente interés del debatiente por conocer la justificación del resultado, si ya había ganado el campeonato del mundo.

Su contestación fue del todo elocuente: «Hay un buen motivo por el que ellos han ganado el mundial: siempre, después de cada debate, con irrelevancia de si están de acuerdo o no con el resultado, de si creen o no que han hecho un debate excelente, o de quién sea el juez que les juzga, se acercan a pedir justificación y consejos para seguir mejorando. Lo llevan haciendo desde que empezaron a debatir hace años, y nunca incumplen su regla. Siempre se acercan a todos sus jueces. Imagino que tampoco querían incumplirla ahora».

Si ese debatiente y su compañero —los debatientes más reconocidos del mundo de aquel año— tenían esa forma de actuar, y consideraban que en cada debate todavía tenían algo que aprender, independientemente de quién les hubiera juzgado, en nuestro caso no podía ser diferente. A partir de ese día, después de cada debate, Javier y yo esperamos a que haya terminado la justificación y el *feedback* de los jueces y nos acercamos a ellos para intentar seguir aprendiendo: crecer a largo plazo, como intentaré transmitirte a lo largo de este capítulo, es una cuestión de actitud.

La intención de las claves de este capítulo

Después de leer los diez capítulos que preceden a éste, has podido adquirir —si todo ha ido según lo planeado— un conocimiento completo y holístico sobre la actividad de debate académico. Estás en disposición de preparar y ejecutar con maestría un debate junto a tu equipo, y ya sólo queda que pongas en práctica todo lo aprendido.

Sin embargo, y para trasladarte esa filosofía de crecimiento de la que te he hablado, quiero cerrar la parte constructiva de este libro intentando transmitirte diez claves útiles que durante mis años como debatiente me han acompañado para seguir creciendo y mejorando en el desempeño de la actividad. Diez claves que creo que pese a ser muy útiles, comparten en común que son recurrentemente olvidadas por muchos equipos, lastrándose por ello su desarrollo a lo largo del tiempo.

En concreto, dividiré las referidas estrategias en tres bloques:

- Bloque I: cuatro claves avanzadas, y frecuentemente olvidadas, para que mejore tu desempeño en los debates.
- Bloque II: tres claves avanzadas, y frecuentemente olvidadas, para mejorar vuestro desempeño en torneos.
- Bloque III: tres claves avanzadas, y frecuentemente olvidadas, para crecer a largo plazo como debatiente.

Así, mejorar en tus debates, en tus torneos y en tu carrera como debatiente será una tarea más sencilla después de que leas las diez claves que ahora comparto contigo.

Bloque I: claves avanzadas para mejorar tu desempeño en los debates que realices

El primer paso en este camino de crecimiento pasa por dominar mejor tus debates. Para ello quiero analizar contigo tres claves que te otorgarán un mayor poder de control de éstos y te garantizarán mejores resultados.

Clave 1: analiza el bio-feedback *facial de tus jueces y toma decisiones en consecuencia*

En capítulos precedentes has podido leer una gran cantidad de consejos y estrategias que, en general, te servirán para persuadir de forma eficaz a tus jueces. Sin embargo, habrá ocasiones en las que aplicarás todas y cada una de las ideas que he comentado contigo y, aun así, notarás que no estás siendo persuasivo. Notarás que los jueces no apuntan tantas notas como suelen hacer, o que su expresión refleja duda ante algunas afirmaciones que realizas.

Esa información que tu audiencia —tus jueces— te transmite de manera inconsciente y totalmente involuntaria, puede ser de extraordinaria utilidad para tu equipo. Y, ante ella, tienes dos opciones:

- O bien no haces nada, y continúas ejecutando el discurso lo mejor que puedas (idea que, como imaginarás, no te traerá grandes resultados; pero que es frecuentemente la opción elegida por muchos equipos de debate).
- O bien intentas aprovechar esa información única para adaptar tu discurso o el desempeño de tu equipo.

Muy en concreto, esta estrategia consiste en que a medida que realices tu discurso intentes analizar *cómo* es recibido en sus diferentes partes por aquellas personas que después lo juzgarán. Habrá ocasiones en las que el juez —en un alarde de profesionalidad— no revelará (de manera inconsciente, obviamente) ninguna información. Pero, en otras, podrás saber si un argumento ha gustado más o menos, si una refutación ha calado o no, o si una pregunta planteada por el equipo contrario ha sido respondida satisfactoriamente o no. Ello te permitirá:

- Reforzar más durante tus discursos aquellas ideas o argumentos que consideres que no han quedado del todo probados, o sobre los que crees que todavía no hay una total convicción.
- Poder poner en conocimiento de tus compañeros que hablarán después que tú los puntos de la argumentación o de la refutación en los que crees que habrá que poner más empeño y trabajo.
- Poder coordinar, como equipo, una adaptación estratégica en caso de ser necesario para los turnos que todavía resten al debate: por ejemplo, adaptando el discurso de conclusión para remarcar más unas ideas que otras, o insistir más en unas refutaciones que en otras (por haber sido más eficaces).

En la final del Campeonato Mundial de Debate en inglés (WUDC) celebrado en Ciudad de México en el año 2018, Javier y yo tuvimos la oportunidad de aplicar esta concreta estrategia para evitar un problema importante que podría habernos costado el resultado obtenido.

Pese a que el formato del debate era distinto al debate académico, lo que ocurrió fue sencillo: durante mi turno de intervención, presenté dos argumentos para la pregunta: «¿Es positivo para un país que los ciudadanos

sean positivos (frente a realistas) con respecto a las cuestiones fundamentales del Estado (economía, vivienda, empleo, sanidad...)?». Durante la explicación del primero de ellos, noté que los jueces se mostraban receptivos: apuntaban mucho en sus notas, y alguno de ellos asentía involuntariamente con alguna idea que le gustaba. Sin embargo, al pasar a la explicación del segundo, algunas de las expresiones positivas se tornaron expresiones de incomprensión: estaba seguro de que no se había entendido bien el segundo argumento.

Cuando me senté a la mesa, inmediatamente hablé con Javier: «No se ha entendido el segundo argumento. No sé por qué, pero es muy importante que nos demos cuenta, claramente no les ha gustado».

Dedicamos unos segundos a comentar cómo lo había explicado y nos dimos cuenta: el argumento, tal como estaba razonado, parecía explicar *por qué era deseable para un país que los ciudadanos fuesen positivos «en general»*, pero no se vinculaba el argumento a la idea de la positividad «sobre las cuestiones fundamentales del Estado». Javier me contestó: «Vaya. La hemos tramado. Vamos a solucionarlo».

Como consecuencia de habernos dado cuenta, hicimos dos correcciones:

- Nuestra pregunta al siguiente orador fue destinada a establecer ese vínculo que no se había establecido en mi explicación (momento en que notamos, por cierto, alguna sonrisa en el panel del jurado).
- El turno de Javier se adaptó para reexplicar el argumento poniendo el foco en ese mencionado vínculo.

Al terminar el debate —que conseguimos ganar—, uno de los jueces nos confirmó: «Menos mal que habéis explicado el segundo argumento mejor en el segundo turno».

En síntesis: el *bio-feedback* (información proveniente de las expresiones y actitud corporal) de tu audiencia te puede proveer —tanto mientras debate tu equipo, como mientras lo hace el equipo contrario— de información relevante que podrás usar para aumentar la capacidad de persuasión de tu argumentación.

Disclaimer: ¡No te vuelvas loco! Este consejo implica, sencillamente, que si durante tu turno tienes una impresión de algo que pudiera ser relevante, no lo dejes pasar. Refuerza tu discurso en los puntos en que haya habido menos receptividad, remarca más aquellos en los que haya habido buena acogida, y comparte tu información con el equipo para que todos podáis coordinaros.

Clave 2: presenta bien las evidencias: ¡éstas valen tanto como valor les otorgues tú!

Como te he transmitido en capítulos anteriores, una de las claves fundamentales —y reiteradamente olvidadas— del modelo de debate académico es el uso de evidencias que nos ayudan a sustentar y probar como ciertos nuestros razonamientos. A diferencia de otros formatos, es esencial que consigas convencer a los jueces, más allá de una duda razonable, de que tienes pruebas fiables de la información que estás sosteniendo. Sin embargo, no basta con «tener» las evidencias. Su presentación en el debate también influye —de manera muy importante— en que éstas sean valoradas por tus jueces.

Déjame ponerte un ejemplo que ilustrará a la perfección esta idea. La Universidad Francisco de Vitoria organiza anualmente un torneo de debate universitario nacional de gran prestigio. En el año 2016, la pregunta era: «¿Debería España legalizar la maternidad subrogada?».

Mis compañeros y yo acudimos al torneo ese año con una buena preparación, pero sin haber tenido todo el tiempo que nos hubiera gustado para estudiar y ordenar las evidencias. En consecuencia, en el primer debate, los refutadores apenas pudimos sacar evidencias que acreditaran nuestras refutaciones y razonamientos, y aquellas que sacamos fueron mal citadas y explicadas. El juez Jorge Whyte (profesor de la Universidad Francisco de Vitoria, extraordinario formador y, años depués, excelente amigo) fue fulminante en su *feedback* después del debate: «O mejoráis la gestión de las evidencias o no sirven para nada, y nada de lo que habéis dicho está acreditado en el debate».

El resultado de ese torneo lo conoces porque en el capítulo 2 (ejercicio 1) te adjunté el debate de la final como ejemplo para juzgar un debate —XII Torneo Nacional de Debates - Debate final y clausura, <https://youtu.be/3dHW1UKwT3w>—. Si llegamos a la final de ese torneo (aunque la perdimos por decisión dividida [3-2] del panel de jueces) fue sólo porque después de aquel *feedback*, y durante toda esa tarde y en los días siguientes, nos centramos en organizar y preparar cómo íbamos a utilizar las evidencias.

Para que esa gestión de las evidencias sea adecuada y te ayude a resultar creíble en tus intervenciones, algunos consejos:

- **Cuando vayas a introducir una evidencia para sostener una idea o razonamiento, debes presentarla de manera apropiada.** No es lo mismo decir «tengo aquí un estudio que prueba lo que acabo de afirmar» que decir «según un estudio realizado por la Universidad de Cambridge en el año 2017, podemos observar que (...)». Para que dicha presentación sea apropiada, no olvides citar: título de la evidencia (informe, estudio o el tipo que corresponda), autor o autores (ya sean personas o instituciones), año de elaboración y, en fin, cualquier otro dato para poder comprender su relevancia y fiabilidad.

  Como te apuntaba en el título de esta estrategia: una evidencia tiene tanto valor como tú le des. Así que, si has dedicado tiempo y esfuerzo en buscarlas, pon cariño en presentarlas, ello las hará, sin duda, mucho más útiles.
- **Una vez introducida la evidencia, debes desarrollar** —con un rigor equilibrado entre demasiado detalle (no deseable porque te quitará mucho tiempo) y poco detalle (no deseable porque será superficial)— **su contenido, así como cuál es su conexión con el punto que estás tratando de acreditar**.

  Imagina que en un debate estás aportando una evidencia tendente a acreditar que habría que eliminar los programas de tertulias del corazón de la parrilla televisiva, y tu argumento es que hacen que mucha gente pierda su tiempo. Una buena forma de introducir la evidencia sería la siguiente:

> [...] Prueba de que mucha gente pierde su tiempo viendo estos programas es el estudio elaborado en el año 2019 por la empresa Kantar Media, que detalla cómo ese año los españoles, de media, dedicaron más de una hora diaria al consumo de programación de tertulias del corazón. Muy en concreto, como se refleja en su apartado de conclusiones, los españoles de entre dieciséis y veinticuatro años y los que se encuentran por encima de sesenta dedican hasta dos horas de media al consumo de estos programas [...].

- **Lleva tus evidencias físicamente** (esto es, impresas o en una tableta), pero no es necesario que las dejes en la mesa de los jueces o del equipo contrario. A la vez que las presentas, enséñalas, y en caso de que alguien las quiera (los jueces, por ejemplo, para comprobar algún dato), podrá pedírtela sin problema.
- Por último, **ten una gestión de evidencias coordinada por el equipo**. Esto es, por ejemplo, que uno de los miembros del equipo (el introductor durante las refutaciones, por haber realizado ya su turno, o el conclusor durante el turno de introducción) sea el que provea al orador que está hablando la evidencia (para que éste no tenga que llevar todas al atril). Eso facilitará el trabajo y aportará una imagen de equipo coordinado y organizado.

En suma: llevar evidencias es inútil si no se gestionan y se presentan bien. Gestionarlas con eficacia consiste en mostrarlas cuando sean necesarias para acreditar la realidad de tu argumentación, y muy especialmente, consiste también en presentar y explicar bien aquellas evidencias que utilices. Coordínate bien con tu equipo para que el resultado sea extraordinario, y para que podáis generar la imagen que os resultará más beneficiosa: la de un equipo sólido y trabajado.

Clave 3: colocaros —como equipo— en la piel de los jueces durante el debate

Un recurso que ya te adelanté en el capítulo de estrategias de refutación, pero que por su extraordinaria relevancia quiero reseñar más a fondo en este punto, es que tu equipo y tú seáis capaces de poneros en la «piel» de vuestros jueces durante vuestros debates. De nuevo, pocos equipos aplican

esta idea, pero si conseguís dominar su ejecución, os permitirá tener una perspectiva muy enriquecedora de lo que es necesario para el debate, y os garantizará discursos más adaptados y eficientes.

En esencia, lo anterior implica:

- Analizar hasta qué punto cada uno de vuestros argumentos ha quedado probado suficientemente a través de razonamientos y evidencias en el debate. De manera simétrica, analizar hasta qué punto los argumentos del equipo contrario han quedado probados desde un punto de vista objetivo.
- Analizar hasta qué punto las refutaciones del equipo contrario han conseguido dañar los argumentos que habéis analizado. Y, además, hacer lo propio en sentido inverso: hasta qué punto vuestras refutaciones mitigan o dañan la argumentación expuesta de contrario.
- Además de evaluar la veracidad de las argumentaciones y el grado de prueba que éstas han recibido, analizar qué argumentos (propios o del equipo contrario) son los más relevantes para la decisión sobre qué posición del debate es más correcta, y por qué.

Todo ello os dará una información de gran valor para orientar los turnos de refutación y conclusión. Así, si el mayor problema para tu equipo se centra en probar algún argumento concreto, podréis dedicarle tiempo a ese punto. Si notáis que hay una refutación que ha hecho especial daño a la credibilidad de un argumento, podréis focalizaros en ella.

Os aconsejo, además, que a lo largo del debate comentéis vuestras impresiones con el resto del equipo para poder aportar a los demás miembros esa información valiosa y, a su vez, serviros de la que hayan podido detectar ellos. En fin, tenéis que tratar de mantener, como equipo, una doble perspectiva —juez/debatiente— que os permita dirigir de manera óptima vuestros esfuerzos.

Para nota: a tal efecto y para que puedas desempeñar con mayor acierto esta estrategia, será útil no sólo que practiques haciendo muchos debates, sino que, en la medida de lo posible, juzgues debates para empezar

a comprender la naturaleza de ese oficio. Puedes hacerlo con debates de tus compañeros, en torneos en los que pidas ir como invitado o, sencillamente, juzgando debates disponibles en internet.

Clave 4: la importancia del trabajo en equipo

De las tres primeras claves para que tengas debates excelentes, así como de las páginas de este libro que te han traído hasta aquí, podrás haber deducido que el debate es, por encima de todo, una actividad de equipo. Así te lo indiqué en el apartado de refutaciones (por la coordinación necesaria entre ellas), y en los capítulos de preparación, en la que una coordinación entre todos vosotros es esencial para que podáis llevar buenas argumentaciones y ser eficientes en su preparación.

Sin embargo, en este grupo de claves orientadas a que alcances la excelencia como debatiente, no puedo dejar de remarcar esa importancia del grupo en la actividad. Si trabajáis —verdaderamente— en equipo durante un debate, podréis obtener, entre otras muchas, las siguientes ventajas competitivas:

- Posibilidad de proyectar una línea argumental coherente y sólida. Esto es, que todos los oradores del equipo defiendan de manera coordinada los argumentos, sin existir diferencias entre las interpretaciones que cada orador haga de cada argumento concreto.
- Posibilidad de realizar peticiones a tus compañeros para tu turno. Esto es, si en cualquiera de los turnos de intervención te das cuenta de que puedes necesitar algo para un mejor desempeño, puedes coordinarte con tus compañeros para que te ayuden con ello. Por ejemplo:
  - Que un introductor le dé al conclusor las evidencias que va a utilizar para que (como te apuntaba en la estrategia 2) éste se las vaya entregando a medida que el primero avanza en el discurso.
  - Que el refutador 2 hable con el refutador 1 para pedirle que refute (o que no refute) una idea concreta porque es importante para el debate (o porque cree que es mejor que él lo haga después).

  - Que un conclusor le diga a un refutador que debe hacer más hincapié sobre una concreta cuestión para que después aquél pueda introducirla en su resumen del debate.
- Posibilidad de generar sinergias para pensar refutaciones. En ocasiones, a los refutadores —por estrés, por no haberla preparado, o por excesiva carga de trabajo durante el debate— no se les ocurrirán todas las ideas para refutar un argumento concreto. Una buena coordinación con el resto de los miembros del equipo puede hacer que cuando éstos se den cuenta, se lo digan a los demás para pensar de manera conjunta. Por ejemplo, cuando Javier y yo debatimos como refutadores, siempre que no encontramos una buena refutación para el equipo contrario nos pasamos una pequeña nota: «¿Refutación para argumento 2?», y después aprovechamos el cambio de turnos (es decir, el tiempo que hay entre un turno y el siguiente) para comentar brevemente la cuestión.
- Posibilidad de realizar preguntas que después sean útiles para tu turno. Si un refutador cree que hay una pregunta concreta que puede utilizar en su turno, pero está muy centrado en preparar su intervención, puede pedir que la realice un compañero (por ejemplo, el introductor).
- Posibilidad de hacer refuerzo positivo a un compañero durante su turno, o después de éste. Esto es importante no sólo para la ejecución del discurso concreto de ese compañero, sino porque la imagen que desprende el equipo (confianza o no) se traslada de manera directa e irremediable a los jueces (es mucho más fácil creer que un equipo no ha ganado si transmite constantemente entre sus miembros un lenguaje no verbal de desconfianza y falta de convicción). No olvidéis, por lo tanto, como equipo, mantener una imagen y actitud positiva durante vuestros debates.

En suma: el debate es un *deporte* de equipo, y el hecho de que consigáis coordinaros bien en el trabajo os facilitará mucho el desarrollo de la actividad. En vuestros debates, no competiréis «uno por uno» contra el turno contrario, sino que seréis cuatro personas volcadas en la preparación de cada turno, con la correspondiente ventaja que ello otorga.

A tal efecto, te sugiero que desde el día uno en que comiences a debatir con tus compañeros, intentes fomentar y abonar ese necesario espíritu de equipo: en vuestras reuniones, en vuestras preparaciones..., que os entendáis, os respetéis, os coordinéis, podáis criticaros con confianza, cariño y libertad..., todo ello es la base de vuestro progreso, por lo que si quieres que éste se produzca, cultiva el buen devenir de tu equipo desde el principio y esfuérzate por implantar una cultura de buen espíritu de grupo donde éste se encuentre por encima de las individualidades.

Al final, ninguno de vosotros será nunca tan bueno como todos vosotros juntos. Recuérdalo.

Bloque II: claves avanzadas para mejorar vuestro desempeño en torneos

Además de hacer buenos debates, para tener buenos resultados es de gran relevancia que tu equipo y tú podáis crecer y mejorar a lo largo del desarrollo de un torneo. Para ello hay tres actitudes que podrán ser de gran utilidad: 1) recabar *feedback* constante a lo largo del torneo, 2) adaptaros a lo que aprendáis durante éste; y 3) adaptaros siempre a la audiencia que vayáis a tener (vuestros jueces).

Clave 5: recaba tanto feedback *como puedas*

Como te he contado al principio, ésta es una clave que a mí me costó mucho tiempo aprender (y que hay muchos equipos de debate que nunca aplican), pero que considero fundamental para la progresión de todo equipo.

Cuando un juez te da *feedback* después de un debate, su función es, en teoría, justificar los motivos por los que un equipo ha ganado y el otro no y, además, dar consejos concretos de mejora para los equipos. Sin embargo, el *feedback* tiene un problema desde el punto de vista didáctico: hay un tiempo muy limitado, y el juez no puede detenerse demasiado en cada uno de los oradores, porque si no se extralimitaría sobre el tiempo establecido.

En consecuencia, todas y cada una de las veces en las que seas juzgado en un debate y recibas un *feedback*, habrá determinada información —que puede ser muy relevante— que a no ser que la busques, nunca recibirás.

A raíz de todo ello, he aquí una clave de las más valiosas para mejorar a largo plazo: habla siempre con tus jueces después de un debate para pedir más *feedback*, tanto para el equipo como a nivel personal. De cara a que resulte lo más productivo posible:

- Pide *feedback* para el *fondo* argumentativo. Pregunta al juez su opinión sobre los argumentos del equipo, y sobre cómo cree que podrían mejorarse. Si considera que han sido suficientemente acreditados o no, y en qué puntos concretos. Si cree que hay alguna refutación que les haya hecho especial daño, y cómo la afrontaría él.
- Pide retroalimentación sobre la estrategia: como equipo, qué podríais haber hecho mejor, en qué podríais haber puesto más énfasis y en qué no.
- Pide *feedback* sobre la forma: como orador, qué podrías mejorar que el juez crea que hubiera aumentado tu capacidad de persuasión.
- Además de pedir *feedback* general, haz preguntas concretas. Si durante la justificación oral se te ocurren nuevas preguntas, apúntalas para posteriormente poder consultarlas. Si hay algo concreto que no sepas hacer y te gustaría aprender, pregúntalo también. En fin, ¡no te cortes, pregunta!
- Si hay varios jueces, habla con todos ellos por separado. Aunque uno fuera el juez principal, todos ellos probablemente tengan una opinión relevante y que te puede aportar ideas útiles.
- Pregunta cuando estés de acuerdo con la decisión y creas que el *feedback* ha sido muy bueno, y cuando no estés de acuerdo y creas que el *feedback* ha sido muy malo. Todas las personas que te juzguen podrán aportarte algo —sea más o sea menos—, y es importante que lo entiendas. Si tienes la suerte de ser juzgado por un juez extraordinario, te aportará consejos útiles y relevantes que podrás usar. Y si por desgracia eres juzgado por un juez algo menos sólido, porque tiene menos experiencia, o porque simplemente ve el debate de forma

distinta a lo que tú esperabas, te aportará una visión importante: la de los que no piensan como tú. Esa visión es extraordinariamente valiosa también porque, probablemente, volverás a encontrarte a ese juez u otros parecidos, y conocer cómo han tomado la decisión te permitirá estar atento a los detalles que valoran.

- Estés o no de acuerdo, aproxímate siempre al *feedback* con educación y con ganas de aprender: te darás cuenta de que las personas que te juzguen son eso, personas que están dedicando su tiempo libre a intentar ayudaros. Aunque a veces no coincidas con ellos, te garantizo que han tomado una decisión con lo que consideran los motivos más justos para adjudicar ese debate. En consecuencia, y aunque te hubiera gustado ganar (y perdiste), evalúa ese debate como lo que es: sólo un paso en tu aprendizaje. Aprende de verdad gracias a éste, con educación y respeto, y podrás evitar volver a caer en problemas parecidos en el futuro.

En fin, si dejas que tu espíritu de crecer te invada y te acercas junto con tu equipo a pedir retroalimentación en cada ocasión, descubrirás que los jueces son personas que estarán encantadas de ayudarte: les encanta, como a ti, el debate; y les gusta poder contribuir con su granito de arena a tu aprendizaje. Déjales hacerlo.

No exagero si te digo que lo más importante que he aprendido en mi tiempo como debatiente, lo he aprendido de jueces que, después de un debate, me han dedicado tiempo y cariño para poder aprender. Aprovecha esta herramienta que tienes la suerte de tener a tu disposición, y tendrás una ventaja competitiva fundamental.

Clave 6: adáptate durante el transcurso del torneo

En segundo lugar, para crecer a lo largo de un torneo, es fundamental que aproveches la información que hay a tu disposición para ir mejorando de manera progresiva. No hay mayor error, de hecho, que avanzar a lo largo de un torneo sin modificar una sola línea de vuestras ideas, de vuestras evidencias o de vuestra estrategia.

Esa información relevante puede provenir:

- Del *feedback* que hayas podido recabar de tus jueces conforme a la clave anterior.
- De los debates en los que hayáis observado qué ha funcionado mejor y qué peor, o qué os ha faltado para hacer refutaciones completas o argumentaciones más sólidas.
- Del necesario proceso que, como equipo, debéis tener después de cada ronda para evaluar qué habéis hecho bien y qué habéis hecho mal.

  En el caso de mi equipo, justo al terminar el *feedback* de los jueces, aprovechábamos para sentarnos un rato y compartir nuestras impresiones de las cinco mejores y las cinco peores cosas que habíamos hecho en el debate, y las apuntábamos en nuestro cuaderno de debate. Ponlo en práctica y observa cómo vas mejorando.
- De las argumentaciones o refutaciones de los otros equipos, de las que puedas aprender ideas interesantes y que pudieran ser útiles.

Con toda esa información a tu disposición, hay muchas decisiones que puedes tomar y que pueden mejorar la posición de tu equipo a lo largo del torneo:

- ¿Es necesario retocar algún argumento? Por ejemplo, si han sufrido refutaciones difíciles de contestar, cómo podemos sostener mejor el argumento cuando éstas lleguen (completando así, además, vuestra tabla de refutaciones).
- ¿Es necesario buscar alguna evidencia adicional? A la luz de los debates, quizá te des cuenta de que las evidencias que tenéis no son suficientes para acreditar algún detalle concreto. En ese caso, ¡sería insensato no buscarlas!
- ¿Es necesario añadir alguna idea en la argumentación o en la refutación? ¿O modificar algún extremo de lo que se dice en los discursos?

En fin, tus líneas argumentales, argumentos, evidencias y refutaciones deben sufrir a lo largo del torneo un necesario proceso de mutación que te permita adaptarlos a lo que va sucediendo, y que los vaya volviendo más

resistentes para que cuando, idealmente, lleguéis a la final, todo esté listo y preparado.

Clave 7: adáptate siempre a tu audiencia

Finalmente, durante un torneo de debate, tu audiencia (los jueces que te van a juzgar) irá variando. En ocasiones, no les conocerás, y poco podrás hacer más allá de intentar hacerlo lo mejor posible (lo cual es siempre una buena forma de actuar). Sin embargo, habrá ocasiones en las que tengas a tu disposición información sobre los jueces, y ello pueda permitirte tomar decisiones que favorezcan a tu equipo. Por ejemplo:

- Si en la presentación de los jueces, la persona que les presenta te indica que las dos personas que te juzgan estudiaron Derecho, quizá puedas aprovechar para dar más desarrollo en tu argumentación a las cuestiones jurídicas.
- O si un juez ya te ha juzgado antes en ese torneo, o en otros, y sabes qué le gusta y qué no (porque, recuerda, le pediste *feedback* que tienes apuntado), obviamente, podrás adaptar tu ejecución a la situación.
- O quizá otros compañeros de tu colegio han sido juzgados por un juez, y les ha sugerido que en el desarrollo de un determinado argumento digan o no determinada información. Tendrás una información clave a la hora de desarrollar ese argumento.

En fin, la idea es fácil: si por cualquier motivo tienes información relevante sobre tu audiencia, adáptate a ella para poder colocar a tu equipo en una mejor posición.

Por ponerte un ejemplo muy sencillo: en la final de un campeonato nacional de debate en el año 2017 (de cuya introducción ya hemos podido hablar en el capítulo dedicado a ellas, y sobre el que, además, vamos a profundizar en el capítulo siguiente), mis compañeros y yo conocimos pocos minutos antes del debate que los jueces que juzgarían la final no serían jueces «expertos» en debate (antiguos debatientes, o similar), como

es lo habitual (y lo que, en mi opinión, debería suceder siempre), sino que iban a ser personajes públicos: miembros del gobierno, políticos, presentadores de televisión y altos cargos de diferentes instituciones.

Esa información fue absolutamente esencial para nuestro éxito en el debate: adaptamos los mensajes para una mayor sencillez, le dimos mucha importancia a la forma (oratoria), y tratamos de explicar todo de la forma más sintética. En parte, gracias a ello, pudimos hacernos con la victoria.

Bloque III: claves avanzadas para crecer a largo plazo como debatiente

Y más allá de tu mejora como debatiente en debates concretos, o a lo largo de un torneo, para una progresión de tu desempeño a lo largo del tiempo en la actividad de debate, quiero cerrar este capítulo compartiendo contigo tres ideas que han sido absolutamente esenciales para mí y que cientos de debatientes olvidan, lamentablemente, en su crecimiento: 1) estar dispuesto a aprender constantemente de otros; 2) tener una actitud orientada a crecer, y 3) ser autocrítico durante el proceso.

Clave 8: aprende de otros tanto como puedas

En debate, como en cualquier otra actividad, es fácil y extremadamente útil aprender de otros que han dedicado mucho tiempo al mismo pasatiempo que tú.

Así, la gente que juega al ajedrez estudia partidas de Kaspárov. La gente que boxea, estudia a Mayweather, Ali o Tyson. Y la gente que debate, como tú, puede hacer exactamente lo mismo. Eso no significa que vayas a copiar lo que hacen los buenos debatientes. Pero sí que puedes aprovechar toda su experiencia para enriquecerte. Para mí, estudiar y analizar a buenos oradores ha sido uno de los pilares en mi crecimiento como debatiente. Si quieres, tú también puedes poner en práctica esta idea clave, ten en cuenta las siguientes consideraciones:

- Tienes cientos de buenos debates en internet. Si buscas «debate académico» en YouTube puedes encontrar al menos cincuenta debates en castellano de los que podrás tomar ideas, estrategias y recursos.
- Por su parte, si buscas las siglas CMUDE (que responden a Campeonato Mundial Universitario de Debate en español), WUDC (que son su equivalente en inglés, World Universities Debating Championship), o WSDC (su equivalente para colegios), podrás indagar hasta encontrar debates y debatientes extraordinarios (aunque, eso sí, en un formato diferente y muchos de ellos en inglés). Por si te es útil, algunos de mis referentes como debatientes —puedes buscarles en YouTube por su nombre— han sido los siguientes: Harish Natarajan, Dan Lahav, Michael Dunn, Sheng Wu Li, Tom Manor, Raffy Marshall o Bo Seo.
- Con todo, cuando veas un debate, no lo hagas como si estuvieras viendo un capítulo de *Juego de tronos* (con palomitas y tirado en el sofá). Estúdialo, toma notas, evalúa puntos fuertes y débiles y piensa qué puedes aprender de cada orador. Paso a paso, irás incorporando ideas que podrás perfeccionar e ir desarrollando progresivamente tu estilo.
- Adicionalmente, también en YouTube tienes cientos de vídeos formativos. La gran mayoría en inglés, o para otros formatos de debate, pero muchos de ellos idénticamente útiles para formarte. Por ejemplo, la plataforma de formación del Campeonato Europeo de Debate (que puedes encontrar en el siguiente link: <https://www.youtube.com/channel/UC1Cdkqn2WrTxLaLfmo_YxUA>) cuenta con más de cincuenta talleres formativos.
- Y no sólo puedes aprender en internet: cuando acudas a un torneo, atiende a las finales, observa a los mejores debatientes, ¿qué hacen? ¿Con qué intención? ¡Intenta descifrar las claves de su brillante ejecución!

Con todo, lo anterior son sólo algunas ideas: el mundo de posibilidades que tienes a tu disposición en este siglo XXI es casi ilimitado. Por ponerte sólo un ejemplo, durante nuestra preparación para nuestro primer campeonato del mundo de debate en inglés, Javier y yo escribimos personalmente por redes sociales a una gran cantidad de debatientes (que

sólo conocíamos de los vídeos de YouTube que mencionaba) pidiéndoles consejos concretos o consultándoles dudas. En la gran mayoría de las ocasiones aprendimos mucho de la conversación con ellos porque, como te he mencionado antes, los debatientes están —en general— encantados de ayudar y contribuir al crecimiento de otros que, como ellos, deciden dedicar su tiempo al debate.

En suma: el banco de recursos a tu disposición es ilimitado. Aprovéchalo, sal de tu zona de confort y enriquécete de los mejores.

Clave 9: crecer es una actitud

El título de esta clave parece más propio de un libro de autoayuda que de un libro de debate. Pero es que, en este caso concreto, no puede ser más cierto.

Los debatientes en España que más han crecido y progresado, y que más han aprendido de esta actividad, han sido aquellos que han interiorizado que crecer en debate no era más que una actitud constante de querer hacerlo, y de tratar de enriquecerse constantemente a tal efecto:

- Lee prensa diariamente. Es esencial que para los debates que vas a realizar seas consciente de la realidad que te rodea, de los problemas del mundo y de las tensiones principales de éste. Tienes decenas de periódicos diarios de calidad, en castellano y en inglés, que te permitirán ser una persona consciente de la realidad en que se vive. Dedícales diez minutos al día, mientras vas al colegio, a la universidad o al trabajo. Ojea los titulares, y lee en profundidad los artículos que más te gusten. Si quieres ser un buen debatiente, no puedes no consultar prensa internacional de forma habitual.
- Si puedes, suscríbete a alguna revista especializada para, además de tener un conocimiento superficial (periódicos) de nuestro mundo, puedas tener acceso a artículos profundos con los que culturizarte y formarte. *The Economist*, *Foreign Affairs* o, en fin, cualquiera que te guste. Hay descuentos muy buenos para estudiantes. Sea como sea,

mantente inquieto y aprende: estás formando la base de un conocimiento que no será, ni mucho menos, relevante sólo para tu carrera como debatiente.

- Sé una persona inquieta: cuando no entiendas algo en la vida en general, o leas algo y no sepas a qué se refiere, ¡búscalo y entérate! Por ejemplo, en capítulos anteriores he hecho referencia (sin ulterior explicación) a los *swing-states* de Estados Unidos, a Invernalia, al Ponte Vecchio y a Giorgio Vasari. Cuando has leído esas palabras, ¿las conocías? En caso de que no, ¿te ha entrado inquietud por buscarlas en Google?

  Tu actitud para crecer como debatiente tiene que llevarte a contestar que sí a esta última pregunta. La inquietud es una chispa fundamental que debe acompañarte.
- Pon en marcha tu pensamiento crítico: cuando leas la prensa, escuches la radio, veas las noticias, escuches a los políticos de tu país o —en fin — cuando recibas cualquier información, aproxímate a ella con el mismo pensamiento crítico propio con el que analizarías una idea en un debate.

Como te digo: crecer como debatiente, entrenar tu pensamiento crítico y enriquecerte culturalmente es una cuestión de pura actitud. Si te predispones a ti mismo en una posición de voluntad de aprendizaje, aprenderás y crecerás todo lo que te propongas.

Clave 10: la importancia de la humildad y la autocrítica

Finalmente, quiero cerrar estas diez claves con una cuestión que, en mi opinión, debe presidir tu crecimiento como debatiente.

Cuando empieces a aplicar todos los consejos que aquí has aprendido, y a debatir con habitualidad, probablemente comiences a hacerlo bien. Y llegado el tiempo, muy bien. Pronto comprobarás que empezarás a refutar mejor que muchos debatientes de los torneos a los que acudas, y que tu oratoria será persuasiva y capaz de convencer a muchos jueces. Te darás

cuenta de que tu capacidad analítica mejora, y que tus refutaciones han dejado de ser superficiales, y que causas una impresión cada vez más creíble.

Sin embargo, justo en ese momento correrás el riesgo de acomodarte y creer que ya lo has aprendido todo. Y eso no sólo será incorrecto, sino que te estancará y te colocará en una incómoda situación: dejarás de crecer y ni siquiera te habrás dado cuenta.

Por eso, te recomiendo que te conciencies, desde que termines la última página de este libro, de que tu camino sólo será verdaderamente largo y enriquecedor si viene presidido por la humildad y la autocrítica:

- Cada persona con la que te cruces, juez o debatiente, tiene algo de lo que puedes aprender. Está en tus manos aprovechar cada ocasión o pasar de largo.
- Cada discurso o debate que hagas, tendrá detalles para mejorar. Aun cuando lo hagas casi perfecto, siempre podrás hacerlo un poco mejor. Es lo bonito de la actividad: es casi imposible conciliar a la vez todos los factores relevantes que influyen en un debate, pero a medida que avanzamos, nos vamos acercando a ello, aunque siguen existiendo destrezas que pulir y perfeccionar. Si en algún momento crees lo contrario, probablemente te equivocarás. Sé autocrítico y ello te permitirá ir puliendo esos detalles. Messi y Cristiano Ronaldo siguen entrenando día a día para ser mejores futbolistas, y entre los dos tienen once balones de oro. Para los debatientes, su lógica se aplica igual.
- Cada resultado que te den, estés conforme con él o no, responderá a motivos (en general) fundamentados. Aunque no coincidas con ellos, poder entenderlos y analizar críticamente tus intervenciones permitirá reducir el número de veces que cometas errores similares.

En fin, mejorarás en debate con el tiempo. Pero sólo serás extraordinario si acompañas tu aprendizaje de tesón y esfuerzo, humildad y autocrítica, y no de autocomplacencia. Aquéllos son más trabajosos que esta última, pero a largo plazo, merecerán la pena.

Lo más importante: claves de este capítulo

A lo largo de este capítulo he querido compartir algunas ideas relevantes que creo que son frecuentemente olvidadas por la mayoría de los debatientes que intentan crecer en la actividad, y pienso que te permitirán perfeccionar tus habilidades a largo plazo:

- Hay cuatro claves que puedes aplicar para cerrar tu ejecución de debates extraordinarios, y que casi ningún equipo pone en práctica:
  - Analiza el *bio-feedback* facial de tus jueces. Comprueba sus reacciones ante tu argumentación, y toma las decisiones que consideres oportunas a raíz de esa información.
  - Presenta bien tus evidencias: su valor depende de la capacidad que tengas para otorgárselo. No dejes de explicar su contenido, conectarlas con la pregunta del debate y aprovecharlas como merecen.
  - Colocaos como equipo en la piel de los jueces para evaluar las necesidades concretas del debate. Coordinaros para detectar las cuestiones más importantes, y actuar en consecuencia.
  - Trabajar en equipo para maximizar los resultados. El debate es una actividad en la que el equipo define el valor de un equipo. Fomenta ese espíritu en tu grupo y llegaréis mucho más lejos que como individuos.
- Por su parte, hay tres claves que puedes aplicar para mejorar a lo largo de tus torneos y que, de nuevo, casi ningún equipo pone en práctica:
  - Recaba tanto *feedback* como puedas. Es una información extraordinariamente útil que podrás utilizar para mejorar, y que los jueces estarán más que dispuestos a darte. No lo desaproveches.
  - Adáptate durante el torneo a la información que recabes y a la experiencia que vayas adquiriendo. Cada uno de los debates deberá permitirte ir perfeccionando tus posiciones y detallando tus argumentos para que sean cada vez más sólidos.

    - Además, no olvides adaptarte a tus jueces: si conoces información relevante sobre cómo ejecutar tu postura con mayor eficiencia ante éstos, no dudes en hacerlo. Puede marcar la diferencia entre una comprensión empática de tu argumentación y una desconexión precipitada.
- Por último, hay tres grandes ideas que deben presidir tu crecimiento como debatiente a lo largo de tus años formando parte de esta actividad:
    - Existen recursos prácticamente ilimitados para que puedas aprender de otros debatientes con los que compartes *hobby*. Estudia qué hacen los mejores debatientes, y aprovecha lo que tengan que enseñarte.
    - Crecer como debatiente es una actitud: sé inquieto y activa constantemente tu pensamiento crítico.
    - Durante todo el camino, deja que la humildad y la autocrítica presidan tu conocimiento. Son compañeros menos placenteros que la autocomplacencia, pero mucho más útiles a largo plazo.

Ejercicios para practicar

Para practicar las habilidades propuestas en este capítulo, te propongo algunos ejercicios un poco distintos a los de capítulos anteriores:

1. Si cuando has leído en este libro la expresión *swingstates* no sabías qué significaba, búscala. Infórmate sobre las elecciones estadounidenses y sobre su funcionamiento. Haz lo propio con Giorgio Vasari y el Ponte Vecchio.
2. Elige un periódico al azar de tu país cuya reputación de objetividad y credibilidad no sea especialmente elevada. Selecciona las últimas cinco noticias y analízalas: ¿Son objetivas? ¿Son creíbles? En caso de que no, analiza con rigor por qué no.
3. Queda con tu equipo de debate y repasad el último debate (o torneo) en el que participasteis. ¿Qué errores cometisteis? ¿Cómo podríais haberlos mejorado ronda por ronda?

4. Diseña una **tabla** en Word que puedas llevar a tu próximo torneo para ir anotando el ***feedback*** general y personal, ronda por ronda, y compártela con los miembros de tu equipo.
5. Busca en YouTube: «Debate CICAE». Podrás acceder a casi todas las finales de los torneos celebrados en el contexto de la Liga de Debate CICAE-UCJC. Selecciona tres de ellos y analízalos a fondo. ¿Aplican las estrategias de este capítulo? ¿Qué puedes aprender de ellos?

¡Recuerda apuntarlo —como todo lo que te parezca relevante— en tu cuaderno de debate!

QUINTA PARTE

Aplicación práctica: juzgar un debate

Hasta este momento de tu aventura a través de las páginas de este libro he intentado transmitirte las claves más importantes para convertirte en un buen debatiente. Cómo mejorar tu oratoria, cómo argumentar mejor, cómo introducir, refutar, concluir y preparar tus debates, cómo mejorar a largo plazo...

Sin embargo, resta para terminar con ese camino que abordemos una cuestión esencial: ayudarte a comprender la posición del juez desde un punto de vista práctico. Que, a través de juzgar por ti mismo, consigas comprender cómo seréis valorados tu equipo y tú en vuestros esfuerzos por persuadir a los jueces, y que en ese proceso puedas extraer importantísimas conclusiones para tu crecimiento como debatiente.

Así, en este último capítulo, abordaremos la que, efectivamente, es la última de las cuestiones que hay que resolver para que *debatir bien* deje de ser para ti *una asignatura pendiente*.

12

Juzgar un debate, ejemplo práctico

La perspectiva permite el juicio, la comparación y la reflexión.

JEAN PAUL SARTRE

Recuerdo con asombrosa nitidez la primera vez que juzgué un torneo de debate académico. No porque mi memoria sea especialmente buena —que no lo es—, sino porque aquel 3 de noviembre sucedieron varias cosas que no ocurren todos los días.

La primera —desde un punto de vista más trascendental— fue que se abrieron por primera vez las puertas del One World Trade Center de Nueva York. Un colosal rascacielos que se elevaba hasta 540 metros en el bajo Manhattan, y que después de trece años volvía a vigilar a la ciudad que nunca duerme desde el mismo sitio en que un día lo hicieron las Torres Gemelas. Durante toda la mañana, las radios, televisiones y periódicos del país cubrieron la noticia hasta el punto de que, con poco esfuerzo, podías imaginarte allí.

Y la segunda —desde un punto de vista más personal y nada relevante para el mundo—, que pude comprender por primera vez, después de varios años debatiendo, lo complejo y enriquecedor que resulta para un orador ponerse en «el otro lado de la barrera».

El debate —que se celebraba en la ciudad de Córdoba— versaba sobre si los medios de comunicación desempeñan en la actualidad adecuadamente su función. En la primera ronda del debate, aún con el World Trace Center en el subconsciente, tuve la oportunidad de juzgar a dos grandes equipos. Uno de Madrid y otro de Málaga. Y con la primera palabra de la exposición inicial del equipo a favor, cualquier otro pensamiento desapareció de mi

cabeza: todo lo que se decía me importaba, y mis nervios por la inexperiencia sólo se veían equilibrados por una enorme voluntad de hacerlo bien.

Terminó el debate y cumplí con mi misión lo mejor que pude: valoré qué equipo consideraba que me había convencido más, y di un *feedback* lo más completo posible dentro de mis capacidades, justificando quién había vencido y qué consejos de mejora encontraba útiles para los oradores. Y así durante nueve rondas. Los nervios fueron remitiendo, y las ganas de hacerlo bien permanecieron. Sabía lo importante que era para los debatientes obtener un resultado justo, e intentaba alcanzarlo cada vez. Cuando terminó el torneo, sentí que la experiencia había sido gratificante: había impartido, de la mejor forma en que había sabido, la justicia que cada uno de los equipos mereció.

Sin embargo, no fue hasta unas semanas después, al acudir debatiendo a un torneo de debate jurídico en la ciudad de Salamanca, cuando pude comprender el impacto y la trascendencia que habían tenido para mí esos días juzgando. Mis refutaciones eran distintas, y mi forma de comprender el debate también. Como si del mito de la caverna se tratase, ponerme en la posición de juez me había permitido deshacerme de algunas ideas preconcebidas, y ver la luz sobre cuestiones realmente relevantes. Era, en fin, sólo una cuestión de perspectiva.

El qué, el porqué y el cómo de este capítulo

A lo largo de todo este libro he intentado compartir contigo todas las técnicas que, como debatiente, me han permitido día a día mejorar, desarrollar mis capacidades como orador y obtener mejores resultados. Y en varias ocasiones, como recordarás (si tu memoria es algo mejor que la mía), te he aconsejado que es útil para poder hacer un buen debate en términos estratégicos, y comprender mejor lo que sucede en éste, «ponerse en la posición del juez» y tomar decisiones como consecuencia de ello. Sin embargo, ese consejo, que es extraordinariamente relevante y que es algo que en mi caso más me ha enriquecido en el proceso de crecimiento como

debatiente, es difícil de aplicar si no has tenido la oportunidad de experimentar *cuál es*, concretamente, esa posición de juez en la que tienes que colocarte cuando debates.

Por ello no quería terminar esta aventura sin juzgar un debate contigo, evaluar algunos turnos e intervenciones, y ver qué conclusiones puedes extraer del proceso que puedan serte útiles. Así que eso precisamente es lo que quiero hacer en las próximas páginas.

Ya te expliqué en el capítulo 2 quién debe ganar un debate: el equipo que más consiga convencer a los jueces de la veracidad y relevancia de sus argumentos a través de la forma y el fondo como mecanismos de persuasión. Y te he explicado a lo largo del resto de los capítulos cómo aprovechar esas herramientas desde cada turno para maximizar el impacto que produces. Ahora, para adelantarte ese valor que genera ver las cosas desde otra perspectiva, quiero analizar contigo cómo lo hacen algunos debatientes de gran calidad.

Para ello he elegido un debate al que guardo especial cariño, y que podrás encontrar en YouTube buscando «XII Torneo Nacional de Debates. Debate final y clausura», o simplemente a través del siguiente enlace: <https://youtube.com/watch?v=3dHW1UKwT3w>. Te he hablado sucintamente de él en varias ocasiones a lo largo de este libro. Fue la final del Torneo Nacional de Debate de la Universidad Francisco de Vitoria del año 2017, que enfrentó a la Universidad San Pablo CEU y a la Universidad Pontificia Comillas.

Mi sugerencia para que puedas extraer el máximo valor del capítulo es la siguiente:

1. Antes de seguir con la lectura de la siguiente sección, observa el debate entero. Toma notas para cada orador de: 1) cómo lo hace; 2) qué argumentos o refutaciones usa, y cómo interactúan con el resto de los argumentos del debate; 3) qué técnicas de las que hemos visto aplica, y 4) qué conclusiones puedes ir extrayendo de su turno sobre qué equipo está resultando más persuasivo. Con ello, extrae tu propia conclusión de quién debería haber resultado vencedor.

2. Después, cuando avances en la lectura de la siguiente sección, verás que hay distintos apartados —introducciones, refutaciones 1, refutaciones 2 y conclusiones—. Antes de cada uno de los apartados, vuelve a ver esos turnos en concreto (introducciones, primeras refutaciones...), para tener en mente los discursos de los oradores durante el estudio que haré contigo de ellos. Es importante para que después puedas seguir ese análisis con más detalle.

Juzguemos (y analicemos en profundidad) el debate

La pregunta que enfrentó a aquellos equipos en la referida final fue: «¿Debería legalizarse en España la maternidad subrogada?». Tras el sorteo de posturas, a la Universidad San Pablo CEU le tocó la posición *a favor* y a la Universidad Pontificia Comillas la posición *en contra*.

A continuación, a la vez que juzgamos las intervenciones, analizaré contigo cada uno de los turnos: qué contenido tuvieron, qué aportaron, cuán relevantes fueron para la decisión, y qué puedes aprender de los debatientes que intervienen. En la medida en que, además, participé en aquel debate, intentaré aportarte una visión de por qué y cómo se tomaron alguna de las decisiones que tuvieron lugar en su transcurso, que creo que te resultará enriquecedora, y que te permitirá ver cómo fraguamos como equipo determinadas estrategias y cómo cometimos (e intentamos solucionar) algunos errores.

Por supuesto, los comentarios que iré realizando son sólo mi humilde opinión personal: tú podrás formar la tuya propia, igual que lo hicieron los jueces que en su momento juzgaron el debate. ¡Comencemos!

«¿Debería legalizarse en España la maternidad subrogada?»

1. Las introducciones

A) Introducción a favor *(minuto 1.00)*

La oradora que realiza el discurso —Marisa López— desarrolla una brillante intervención. Desde el punto de vista del fondo, sus argumentos para posicionarse a favor de la pregunta del debate son los siguientes:

Debe legalizarse la gestación subrogada en España porque:

1. Supone más beneficios que perjuicios para los padres. 1) Es el único mecanismo al que pueden recurrir algunos padres que quieren tener un vínculo genético con su hijo y que, en la actualidad, como consecuencia de no estar legalizada la gestación subrogada tienen que recurrir a la clandestinidad o marcharse al extranjero para poder hacerlo, y 2) además, la regulación les da un amparo legal que les protege durante el proceso.
2. Supone más beneficios que perjuicios para la mujer gestante. En el actual vacío legal, la mujer gestante es el eslabón más débil de la cadena. Legislar permite regular requisitos físicos y psicológicos para poder hacerlo, y que el Estado asegure que se presta el consentimiento para ello con libertad (y no forzada por mafias o similares).
3. Supone más beneficios que perjuicios para el niño. La legalización permite el reconocimiento legal de los hijos nacidos a través de la gestación subrogada (inscripción de éstos en los registros españoles), protegiendo el interés del menor, que es un bien jurídico que debe protegerse.

Desde el punto de vista formal y estratégico, hay varios aspectos relevantes para resaltar de su turno de intervención (tanto desde el punto de vista positivo como desde el punto de vista de cuestiones para mejorar):

- Observarás que, desde el principio de su discurso, la oradora aplica una de las máximas del discurso de introducción: intentar generar empatía. Tiene un (breve) comienzo cautivador, una expresión facial positiva en los momentos en que ello es apropiado y domina su oratoria con eficacia para generar una buena primera impresión de su equipo a los jueces. Cierra con un final atractivo, conectado con el comienzo, y dejando una impresión de control absoluto sobre su discurso.
- La oradora es capaz de guiar de manera muy sencilla a los jueces durante su turno: 1) define los términos relevantes del debate y la situación actual; 2) presenta la línea argumental de su equipo, y 3) desarrolla con detalle cada uno de sus argumentos. Además, durante el discurso facilita a los jueces las transiciones entre las ideas indicándoles qué parte de su discurso empieza a afrontar. Esa

capacidad de hacer sencillo su discurso permite a los jueces poder tomar notas de manera más rápida y eficaz, y minimiza la pérdida de información que se pudiera producir.

- La explicación de las evidencias consigue reforzar la argumentación presentada: las cita con detalle, las analiza con profundidad y cariño, y les otorga valor dedicándole esfuerzo a su presentación.
- Por otro lado, aunque los argumentos desarrollados cumplen el método AREI (afirmación, razonamiento, evidencia e impacto) a la perfección, el equipo carece de una línea argumental que sostenga todos sus argumentos (recuerda, una idea común que una lógicamente la argumentación). Hubiera sido sencillo remediarlo planteando la siguiente línea: «Debe legalizarse porque para todos los colectivos afectados la legalización traería más beneficios que perjuicios». No tiene mucho impacto en su discurso, porque es fácil de deducir cuál es su tesis frente a la pregunta del debate, pero hubiera sido útil remarcarla.
- Como punto de mejora: hay un desequilibrio entre el tiempo dedicado al exordio, definiciones de términos relevantes y final cautivador (50 por ciento del discurso), y el tiempo dedicado al desarrollo de los argumentos (el otro 50 por ciento). Y ello en la medida que se dedica excesivo tiempo a ideas que no son tan relevantes (las que no son puramente los argumentos del equipo) y con ello, la explicación de la argumentación queda menos analizada de lo que hubiera resultado óptimo. Acortar el comienzo y el final habría permitido un desarrollo más profundo de los puntos nucleares.

En síntesis, el turno de la oradora cumple con los dos objetivos de la introducción: 1) genera una buena impresión del equipo y capta la atención de los jueces, y 2) establece las bases de lo que defenderán durante el resto del debate. Aunque su explicación argumentativa podría haber sido más profunda, el discurso es persuasivo y claro.

B) Introducción en contra *(minuto 5.00)*

El debatiente que realiza la intervención —Jaime Votteler— desarrolla también un buen discurso. Desde el punto de vista del fondo, sus argumentos para posicionarse en contra de la pregunta del debate son los siguientes:

No debe legalizarse la gestación subrogada en España porque:

(Línea argumental) **Es perjudicial desde cualquier perspectiva.**

1. Argumento ético: la maternidad subrogada atenta contra la dignidad del ser humano. Por dos razones: **1.1.** Porque **explota al cuerpo humano como objeto de comercio**. Al permitir el pago para hacer gestar al niño, se cosifica el cuerpo de la mujer gestante, atentando contra su dignidad. **1.2.** Permite **una renuncia anticipada de la patria potestad**. Ese derecho es un derecho esencial para las personas, y condicionante del desarrollo de su personalidad, y por lo tanto no debe permitirse que se renuncie a él.
2. Argumento práctico: es perjudicial desde todo punto de vista. **2.1.** Desde el punto de vista de la adopción: en tanto que adopción y maternidad subrogada son sustitutivos perfectos, la legalización de la maternidad subrogada produce un daño a la adopción (desplazamiento hacia esa opción en detrimento de la otra). **2.2.** Privación del hijo a la madre gestante: privar a una madre del hijo que nace de su cuerpo, aunque no sea biológicamente suyo, es un atentado contra su dignidad que le provoca importantes daños (por el vínculo que crea con el niño en la gestación).

Por su parte, en el plano formal es interesante resaltar los siguientes extremos:

- Desde el punto de vista de la oratoria, el discurso es bueno y persuasivo. La voz es segura y convincente, y tiene un buen final que después (como veremos) será usado por el conclusor del equipo. Pero si te fijas con detalle, observarás algunas cuestiones a las que hice referencia en el capítulo 3 que quitan capacidad de persuasión al orador durante la ejecución del discurso. Al comienzo de su exordio, por ejemplo (minuto 5.10 del vídeo), en un momento de especial relevancia y persuasión, olvida la frase que está citando y tiene que volver rápidamente al atril para poder terminar la cita. La impresión generada no es tan buena como pudo haber sido: quitó el contacto visual en un momento clave.

- El discurso es, al igual que el de la primera oradora, muy estructurado y fácil de seguir para los jueces que lo escuchan. Ambos facilitan de manera extraordinaria la labor del panel del jurado, y seguro que también la tuya cuando les has escuchado y anotado sus ideas.

  Fíjate en cómo el orador cumple de forma extraordinaria con el principio básico del que te hablé en su momento en el capítulo 5: «Di lo que vas a decir, luego dilo, y luego resume lo que has dicho».
- El orador consigue de manera virtuosa explicar cuestiones complejas de forma sencilla. Por ejemplo (minuto 6.30), cuando explica por qué la libertad del ser humano debe tener límites, utiliza una sencilla analogía que lo hace más fácil de comprender («yo no puedo vender un riñón para evitar la explotación») o, por ejemplo, cuando explica la prohibición de renunciar anticipadamente a determinados derechos esenciales (minuto 7.00) da algunos buenos ejemplos que facilitan la comprensión de la idea que está exponiendo: «Yo no puedo renunciar a educarme durante los próximos diez años, y mis compañeros no pueden legalmente comprometerse válidamente a votar a un partido en unas elecciones dentro de diez meses».
- Sin embargo, la explicación de sus evidencias es muy mejorable. Por ejemplo, en el primer argumento (minuto 6.40), a la hora de citar la evidencia únicamente, al terminar el argumento, dice: «Así lo dice el estudio de...». Muy poca explicación de qué es concretamente lo que dice ese estudio, o qué parte de la conclusión expuesta se refuerza.
- Pese a eso, sus argumentos están más explicados que los del discurso anterior, especialmente en alguno de ellos la explicación es más asertiva que lógica (si recuerdas, el razonamiento debe evitar saltos causales y afirmaciones gratuitas que hagan que se pierda credibilidad). Por ejemplo, en el argumento (1.2) surge la siguiente duda: el orador parte de la premisa de que no puede renunciar a determinados derechos de manera anticipada (como la patria potestad), pero ¿explica por qué eso es así? ¿O por qué no debe permitirse? ¿O por qué este derecho de patria potestad debe englobarse en ese conjunto de derechos que el orador entiende irrenunciables? En todos

los casos, la respuesta es negativa. En este mismo sentido, fíjate particularmente en el argumento 2.2 y la breve o nula explicación lógica que recibe (minuto 8.00).

Probablemente —y lo recuerdo porque preparé junto con mi equipo ese discurso y esos argumentos—, el motivo por el que la explicación era superficial es porque había demasiadas ideas: cuatro argumentos (aunque parezcan dos) en un discurso tan breve son muy difíciles de desarrollar con rigor. Por ese mismo motivo también, muchos de los argumentos carecen de evidencia alguna que los respalde más allá de las afirmaciones del orador, restándole credibilidad al discurso.

Visto en retrospectiva, hubiera sido una estrategia mucho mejor como equipo o bien reducir el número de argumentos (en pos de analizarlos de forma más profunda), o bien organizarlos mejor. Por ejemplo, tras escuchar la introducción, parece que puede haber algunos solapamientos entre el argumento 1.2 (daño a la dignidad por renuncia anticipada de la patria potestad) y el argumento 2.2 (daño a la madre gestante por la ruptura del vínculo con el hijo gestado una vez nacido). Ambos argumentos podrían haberse unido, evitando solapamientos explicativos y permitiendo organizar mejor el tiempo a la hora de explicarlos.

En fin, al igual que en el caso de Marisa, el discurso de Jaime es bueno y cumple con los objetivos de la introducción. Con todo, en este caso, una mayor sustentación lógica y de evidencias de las ideas y premisas más relevantes hubiera evitado la ligera sensación de asertividad que deja el orador al terminar el discurso; esto es, de haber afirmado mucho, más que haberlo probado o evidenciado.

C) Conclusión de las introducciones

De los dos discursos de introducción, no puede deducirse que ninguno de los equipos haya adquirido ventaja alguna en el debate.

Ambos fueron discursos buenos (por encima de un 8 sobre 10, si hubiera que evaluarlos), con detalles que podrían ser mejorados (y que serían los que el juez debería comentar en el *feedback*), pero que dejan una

buena impresión de los equipos. Al final del turno, ambos equipos tienen sentadas las bases de lo que serán sus posturas a lo largo del debate, y los jueces probablemente las tengan muy claras.

En concreto, éstas serían las notas que habrían tomado los jueces desde el punto de vista del fondo y desde las que partirá el análisis de los discursos de refutación, y se evaluará hasta qué punto los argumentos, al final del debate, han sido o no probados o refutados.

AF1. La regulación permite beneficiar a los padres en la medida en que les garantiza acceder a la posibilidad de tener un hijo con vínculo genético propio (posibilidad antes inexistente sin recurrir a la clandestinidad). **AF2.** Protege a través de la ley a la madre gestante que ahora está desamparada. **AF3.** Beneficia al niño porque le da marco legal de protección y le permite ser reconocido.	**EC1.** La maternidad subrogada atenta contra la dignidad del ser humano porque: 1.1. Explota al cuerpo humano como objeto de comercio al permitir que se venda la posibilidad de que una mujer críe en su vientre. 1.2. Permite una renuncia anticipada de la patria potestad, lo que es inadmisible. **EC2.** Argumento práctico: es perjudicial desde todo punto de vista. 2.1. Desde el punto de vista de la adopción, daño para ésta en la medida en que es sustitutivo de la maternidad subrogada. 2.2. Daño importante a la madre gestante por privación del hijo al nacer.

2. Las primeras refutaciones

A) Primera refutación a favor *(minuto 9.00)*

El orador que realiza la primera refutación (Ángelo García) realiza un turno muy interesante de estudiar desde el punto de vista del fondo. En tanto que sigue un esquema de refutación «clásico», refutando primero y reforzando sus argumentos después, analizaremos cada una de las partes de su refutación por separado.

A1. CON RESPECTO A LA PARTE DECONSTRUCTIVA DEL TURNO

En primer lugar, analizo contigo debajo las refutaciones que el orador realizó a los argumentos del equipo en contra (marco, en caso de existir, la refutación *en cursiva* debajo del argumento concreto) para valorarlas inmediatamente después.

EC1. La maternidad subrogada atenta contra la dignidad del ser humano porque:

1.1. Explota al cuerpo humano como objeto de comercio al permitir que se venda la posibilidad de que una mujer críe en su vientre.

Es un servicio que las mujeres harán de forma libre, por lo que no hay problema en que sea un servicio.

1.2. Permite una renuncia anticipada de la patria potestad, lo que es inadmisible.

Lo que no es ético es asociar a la mujer y su dignidad al hecho de poder ser madre. No hay que llevarse las manos a la cabeza si éstas deciden prestar su cuerpo para la gestación.

EC2. Argumento práctico: es perjudicial desde todo punto de vista.

2.1. Desde el punto de vista de la adopción, daño para ésta en la medida en que es sustitutivo de la maternidad subrogada.

2.2. Daño importante a la madre gestante por privación del hijo al nacer.

Lo que no es práctico es tener que irse a Estados Unidos y tener que pagar 150.000 euros (o recurrir a mafias) para poder tener un hijo por gestación subrogada.

Refutación general: han criticado a la maternidad subrogada como concepto, pero no han hablado de su legalización.

Si entramos a analizar cada una de las concretas refutaciones (y su capacidad o no para refutar los argumentos del equipo contrario de manera persuasiva) veremos lo siguiente:

1. La refutación al argumento 1.1 [no hay daño a la dignidad de la mujer gestante si su decisión es libre] responde correctamente a la idea planteada: el equipo en contra sostiene que no debe permitirse la legalización porque ataca a la dignidad de la mujer gestante (al poner, en esencia, en venta su cuerpo), y el orador a favor contesta diciendo que mientras el consentimiento sea prestado de forma libre, no hay problema ninguno en que aquello suceda porque no hay daño a su dignidad.

   Ello parece cuestionar la posibilidad de valorar el impacto del argumento en el debate (resulta una premisa para probar que existe un daño para poder valorarlo, y según la explicación del orador, este daño

no existiría).

Con todo, la refutación realizada es superficial (o lo que en términos de debate podemos denominar «de una línea»), por lo que —como te comentaba en el capítulo de refutaciones que sucedía con las contestaciones breves o superficiales— no termina de desmontar el argumento: como juez, no tengo claro por qué es cierto que el consentimiento vaya a ser siempre libre y, por ende, no vaya a producirse el daño sostenido por el equipo en contra. En consecuencia, el argumento sigue teniendo valor en el debate, aunque si esa refutación es reforzada posteriormente, tiene potencial de suponer un problema para el argumento.

2. No hay ninguna refutación al argumento 1.2.
3. La refutación genérica al argumento 1 [no es ético asociar la dignidad de la mujer al hecho de poder ser madre] no responde a lo que el argumento sostenía (que no era eso), por lo que no resulta persuasiva. Está contestando a algo no afirmado por el equipo en contra.
4. No hay ninguna refutación al argumento 2.1.
5. No hay ninguna refutación al argumento 2.2.
6. La refutación general al argumento 2 resulta difícil de comprender: el orador sostiene que el equipo en contra ha criticado a la maternidad subrogada como concepto, pero no su legalización. Sin embargo, creo que precisamente ése es el motivo por el que el equipo se opone a la legalización de la maternidad subrogada: porque cree que es mala como concepto. De nuevo, esta refutación no confronta directamente con el argumento y no le resta ningún valor.

En resumen: la parte deconstructiva del turno no resulta muy persuasiva al efecto de desmontar la validez de los argumentos del equipo en contra. Varios de ellos no han recibido ninguna contestación, algunas contestaciones eran demasiado superficiales, y el único punto en el que hay una lógica que se opone a la argumentación presentada es el punto 1.1. Habrá que estar atento como juez al desarrollo de este punto en el debate.

A2. Con respecto a la parte deconstructiva del turno

El orador desarrolla más en profundidad cada uno de los tres argumentos que ya anunció la oradora de la introducción.

Por su parte, desde un punto de vista analítico, son relevantes los siguientes puntos:

- La oratoria es convincente: el orador tiene un buen contacto visual y una voz firme y segura. Podría ganar más en credibilidad si no recurriese a fórmulas demasiado exageradas en algunos puntos («el equipo contrario ha quedado fuera del debate»).
- La intervención, como te apuntaba al principio, responde a una estructura clásica de refutación (primero refutar y después profundizar o reconstruir) que facilita seguirla y entender qué está haciendo el orador en cada momento.
- Con todo, la refutación de los argumentos (minuto 9.00 a 10.30) es algo desordenada. Primero refuta el argumento 1 (de forma conjunta al 1.1 y al 1.2), después —conjuntamente— el argumento 2, y luego vuelve al 1.2. Un orden más lógico hubiera facilitado seguir la intervención a los jueces.
- Las evidencias, como podrás comprobar, vuelven a ser muy bien explicadas y razonadas por parte del orador del equipo a favor.
- El principal punto de mejora del turno es la profundidad en las refutaciones. Pese a que se arrojan buenas ideas al debate para contestar, todas ellas merecen más explicación. El orador podría haber recurrido a técnicas como priorizar algunas refutaciones sobre otras en atención a su relevancia para analizar las contestaciones realizadas con más detalle. También podría haber apelado a técnicas para profundizar en los razonamientos, como la de preguntarse el porqué de lo que se afirma, como te expuse en el capítulo 4.
- Respecto de la parte constructiva del turno, aunque hay explicación más profunda de los argumentos, en gran medida es una reexplicación de la argumentación adelantada por la oradora del discurso de introducción (lo que, si recuerdas el capítulo de refutaciones, no supone demasiado valor para el equipo).

En síntesis: desde el punto de vista formal, es un discurso estructurado y con buena oratoria, pero una vez terminado, se ha infligido muy poco menoscabo en la argumentación del equipo rival.

B) Primera refutación en contra *(minuto 13.20)*

La oradora del primer turno de refutación *en contra* (Marta Álvarez) también realiza un turno sobre el que podemos profundizar mucho:

B1. CON RESPECTO A LA PARTE DECONSTRUCTIVA DEL TURNO

AF1. La regulación permite beneficiar a los padres en la medida en que les garantiza acceder a la posibilidad de tener un hijo con vínculo genético propio (posibilidad antes inexistente sin recurrir a la clandestinidad).

1. Este derecho (el de tener un hijo de tu propia genética) no existe.

2. Respecto al derecho que sí existe (el de poder desarrollar una familia), eso ya está garantizado con la adopción.

Por ello no hay ningún derecho que garantizar mediante la legalización.

AF2. Beneficia al niño porque le da marco legal y le permite ser reconocido.

El equipo a favor confunde dos cosas que son distintas: una cosa es la maternidad subrogada (que el equipo en contra dice que está mal y no debe legalizarse) y otra distinta es reconocer una protección legal al hijo que ha nacido por gestación subrogada. Es confundir causa y consecuencias. El equipo en contra se opone a legalizar la causa, pero no tiene ningún problema en proteger las consecuencias. Sentencia 835/2016 del Tribunal Supremo.

AF3. Protege a través de la ley a la madre gestante que ahora está desamparada.

El Estado no tiene que proteger esto, tiene que proteger la dignidad de la mujer que se ve atacada por la cosificación de su cuerpo.

Si entramos a analizar cada una de las refutaciones (y su capacidad o no para refutar los argumentos del equipo contrario), veremos lo siguiente:

1. Las refutaciones al argumento 1 [otorgar posibilidad a los padres de tener hijos] tienen potencial. El equipo a favor sostiene que hay que proteger —mediante la legalización— un derecho: el de los padres de tener un hijo biológico. Pero el equipo en contra niega que ese derecho exista (cree que el verdadero derecho es poder desarrollar una familia),

y sostiene que para el derecho que sí existe ya hay una alternativa válida como es la adopción. Pese a que esta refutación es —si está demostrada— suficiente para rebatir el argumento 1 del equipo a favor, como juez creo que sucede lo mismo que sucedía antes para alguna de las refutaciones analizadas: es puramente asertiva y hay demasiadas preguntas sin contestar como para dar mayor crédito a la refutación que al argumento. ¿Por qué no existe el derecho que dice el equipo a favor más allá de la afirmación de la oradora? ¿Por qué sí existe el que ella afirma más correcto?

En suma: en términos lógicos, la refutación podría ser suficiente para desacreditar el argumento. Pero por ser superficial no puede otorgársele ese crédito y, como mucho, podemos concluir que quita algo de valor al argumento, pero éste no queda completamente refutado.

2. La refutación al A2 [proteger al niño a través de un marco legal] es muy persuasiva y suficiente para desacreditar el argumento. El equipo a favor sostiene que legalizar la maternidad subrogada beneficia al niño porque lo protege con un marco legal. La oradora explica por qué puede producirse esto sin legalizar, simplemente permitiendo el registro de los niños nacidos a través de esta vía. Otorga ejemplos de por qué esto se hace de idéntica forma en otras ocasiones.

   Conclusión: no parece que éste sea un motivo que haga necesaria la legalización. El argumento sufre un daño relevante.
3. La refutación al A3 [protección a la madre gestante] es tan sólo una afirmación, insuficiente para poner en duda la idea sostenida por el equipo a favor por resultar demasiado superficial. El valor del argumento sigue intacto.

B2. Con respecto a la parte constructiva del turno

- En el desarrollo del primer argumento —1.1: daño a la dignidad de la mujer gestante como consecuencia de permitir que se le pague por usar su vientre para la gestación— (minuto 15.00), la oradora trata de

reconstruir —con buen criterio— una de las refutaciones que planteó el anterior refutador y que tenía potencial de hacer daño al argumento.

El refutador dijo que no había tal daño a la mujer gestante si ésta tomaba la decisión con libertad. La contestación de la oradora es que la ley puede limitar la libertad cuando existe un daño, y que en este caso eso es precisamente lo que sucede, que hay un daño a la dignidad de la mujer porque su cuerpo ahora es un «objeto de comercio».

Si analizas de nuevo con profundidad esas dos ideas aparentemente opuestas, verás que en realidad la contrarrefutación no contesta a la esencia de la refutación: la idea de que la ley permita limitar la libertad (contrarrefutación) es independiente absolutamente de la veracidad o falsedad de la idea de que, si existe el consentimiento voluntario, no habría cosificación ni, por lo tanto, perjuicio para la mujer gestante.

Así, pese a que el intento de contrarrefutar la idea presentada por el equipo contrario es la decisión acertada, esa contrarrefutación no ha sido persuasiva y dicha refutación (aunque no estaba del todo probada, como te apunté en su momento) queda intacta.

Esta contrarrefutación podría haber sido más profunda y persuasiva si hubiera analizado, por ejemplo, por qué en muchos casos ese consentimiento no sería libre y se haría por necesidad de la remuneración económica.

- El desarrollo del resto de los argumentos es correcto, aunque vuelve a ser reiterativo con la introducción en algunos puntos (generando con ello poco valor añadido).

Analizando los puntos clave del turno, podemos observar lo siguiente:

- La oradora habla muy deprisa. Aunque se comprende lo que dice, un ritmo tan alto a la hora de exponer puede perjudicar la capacidad de los jueces de procesar cada una de las ideas que se dan en el debate. Merece la pena reducir el ritmo del discurso en aras de una mayor comprensión.

- En la parte deconstructiva del turno, se desordenan los argumentos del equipo contrario a la hora de refutarlos. Pese a que no es (siempre) necesario mantener un orden cronológico (según se expusieron), y puede haber buenos motivos para no hacerlo (por ejemplo, que haya unos más importantes que otros), en general ello facilitará que los jueces sigan el hilo discursivo (apuntaron los argumentos en un orden, y les será más fácil seguir la refutación si se refuta en ese mismo orden). Además, alguna de las refutaciones vuelve a ser en exceso superficial.
- De nuevo, se produce (por oposición a lo que viene realizando el equipo contrario) un déficit de explicación de la mayoría de las evidencias presentadas por el equipo en contra, que son meramente citadas sin otorgarles el suficiente valor.
- La oradora remarca acertadamente en su parte de reconstrucción que algunos de los argumentos expuestos no han sido contestados por el equipo contrario, recordándole a los jueces una conclusión relevante que éstos deben mantener en mente (y aplicando la estrategia que he analizado contigo de que, si consideras que algo es relevante, ¡debes remarcarlo!).

C) Conclusión de las primeras refutaciones.

Terminados los discursos de primera refutación, podemos decir que, aunque sendos turnos eran persuasivos por su retórica —los oradores desprendían confianza y seguridad en sus exposiciones—, ambos adolecieron de defectos similares: especialmente falta de profundidad en las contestaciones que se realizan a los diversos argumentos para otorgar crédito a las refutaciones y con ello restar valor a la capacidad probatoria del equipo contrario.

Sin embargo, la oradora del equipo en contra ha conseguido poner en serias dudas el segundo argumento del equipo a favor. Para este momento en el debate, como jueces podemos considerar que no hay motivos para dar crédito a ese argumento de que es necesario legalizar la maternidad subrogada para proteger a los niños nacidos por dicha vía. Con respecto al

resto de los argumentos de los equipos, o no han recibido crítica alguna, o la crítica no es de momento suficientemente persuasiva para desacreditarlos (aunque algunas de las realizadas tienen potencial para hacerlo).

Por los motivos expuestos, el equipo en contra estaría, en este momento, algo por delante del equipo a favor desde el punto de vista persuasivo.

3. Las segundas refutaciones

A) Segunda refutación a favor *(minuto 17.25)*

El orador de la segunda refutación a favor —Jorge Álvarez— realiza un turno de refutación brillante (probablemente el mejor del debate) que, aunque tiene algunos puntos que podrían ser mejorados (como veremos ahora), es especialmente bueno desde un punto de vista estratégico y de adaptarse a las necesidades de su equipo en el momento concreto en que se encontraba el debate (satisfaciendo así una de las estrategias avanzadas de debate que hemos comentado a lo largo de este libro).

A1. CON RESPECTO A LA PARTE DECONSTRUCTIVA DEL TURNO

EC1. La maternidad subrogada atenta contra la dignidad del ser humano porque:

1.1. Explota el cuerpo humano de la mujer gestante como objeto de comercio.

Nosotros les hemos dicho que no hay daño o cosificación si la mujer lo hace voluntariamente. Ustedes contestan que hay que limitar la libertad si hay daño. Y eso es verdad y no lo niega nadie. Lo que yo les digo es que no hay daño porque la mujer conscientemente consiente en el seno de su libertad individual.

1.2. Permite una renuncia anticipada de la patria potestad, lo que es inadmisible.

Este 1.2 es falso. Si yo considero que no voy a cuidar de mi hijo, puedo renunciar a la patria potestad en favor de un tercero, porque hay un bien jurídico superior que es el interés del menor. No entiendo por qué afirman que no se puede hacer de forma anticipada, la mujer sabe cuál es la situación.

EC2. Argumento práctico: es perjudicial desde todo punto de vista.

2.1. Desde el punto de vista de la adopción, daño para ésta en la medida en que es sustitutivo de la maternidad subrogada.

2.2. Daño importante a la madre gestante por privación del hijo al nacer.

La evidencia citada en este punto por el equipo contrario (y no explicada) no dice lo que ellos dicen que dice. De hecho, dice justo lo contrario: que en las encuestas realizadas a madres británicas ninguna manifestó tener vínculo alguno con los hijos (que luego entregaba) y que ninguna manifestaba haber sentido síntoma alguno de depresión.

Y con respecto al dato de que «el 32 por ciento de las madres se ven afectadas después del parto», ese dato no está comparado con las madres que también están afectadas después de éste y no son de gestación subrogada (que, obviamente, también están muchas veces afectadas).

En conclusión: no hay daño psicológico ninguno que esté probado para la madre.

Si entramos a analizar cada una de las refutaciones (y su capacidad o no para refutar los argumentos del equipo contrario), veremos lo siguiente:

1. La refutación al argumento 1.1 [daño a la dignidad de la mujer gestante] es muy relevante. Vuelve a remarcar una idea que ya había sido puesta de manifiesto [no existe tal daño si hay consentimiento], pero ahora explicando de forma muy sencilla el problema del argumento 1.1 [nunca se prueba por el equipo en contra por qué es cierto que existe ese daño a la dignidad de una mujer gestante si ésta toma la decisión de forma libre].

   Repasemos, además, la capacidad que tiene el orador para sintetizar el problema:

   El orador dice: 1) el equipo en contra decía que no había que legalizar y, por ende, había que limitar la libertad de la mujer, porque la legalización le causaba un daño: la cosificación de su cuerpo; 2) El equipo a favor no niega que se pueda limitar la libertad, y 3) Lo que dice es que no hay motivos para pensar que haya cosificación alguna del cuerpo de la mujer en la gestación subrogada si se hace de manera libre y consentida, que es como deberá prever la ley que se haga. Con esta idea, el orador consigue dar respuesta también a la contrarrefutación planteada por la oradora anterior [la libertad puede limitarse].

   Así, en este punto, el argumento 1.1 del equipo en contra queda puesto seriamente en entredicho: no hay motivos suficientemente explicados por ese equipo para creer que toda concesión de una persona sobre su propio cuerpo (incluso las decididas de forma libre)

sea una cosificación de éste y por ende dañina. En consecuencia, el argumento carecería de impacto en el debate. El orador ha conseguido dañar de manera considerable la credibilidad de este argumento.

2. La refutación del argumento 1.2 [imposibilidad de renuncia anticipada de derechos] no es tan persuasiva como la anterior, pero siembra una duda razonable sobre la veracidad del argumento.

   La lógica explicada por el refutador es la siguiente: el equipo en contra dice que no se puede renunciar anticipadamente a un derecho. Pero no explican por qué eso es cierto. Se puede hacer, y de hecho se hace: un ejemplo de ello es cuando das en adopción a un hijo porque no vas a poder cuidarlo. Así, aunque la refutación es buena, hubiera hecho falta algo más de desarrollo (o un poco más de explicación del ejemplo de por qué la adopción es también una renuncia anticipada que se permite sin ningún problema) para poder considerar que el argumento está completamente desacreditado.

   Con todo, la sensación que queda al escuchar la refutación del A1.2 es que el equipo en contra no ha conseguido probar motivos suficientes para que no se pueda renunciar a esos concretos derechos que el equipo considera esenciales (y entre los que se encontraría la patria potestad) de manera anticipada.

3. No hay refutación al argumento 2.1 [daño a la adopción]. Aunque es cierto que después (en la parte constructiva de su refutación) dará una explicación que implícitamente podría dañar a este argumento (que la adopción en algunos casos concretos no funciona).

4. La refutación al argumento 2.2 [daño a la madre gestante] no es brillante en términos lógicos por un motivo que analicé contigo en el capítulo de refutaciones: contesta exclusivamente a la evidencia utilizada para sostener el argumento, pero no la lógica del argumento. En otras palabras: el argumento podría seguir siendo cierto, aunque la evidencia elegida no fuera correcta.

   Sin embargo, es tremendamente eficaz y resta notable credibilidad al argumento del equipo en contra. El orador —que conoce la evidencia citada por el otro equipo para respaldar el argumento— da una clase magistral (minuto 18.10) sobre cómo explicar lo que

verdaderamente dice una evidencia, y explica al jurado que la evidencia en la que ha intentado el equipo en contra sostener su argumento dice, en realidad, todo lo contrario de lo que ellos pretenden, que no hay daño para la madre gestante del proceso de gestación subrogada.

Aunque, como digo, la refutación no ataca a la lógica del argumento (podría seguir siendo verdad lo que ha dicho el equipo en contra), sino que únicamente ataca al dato que se usó para probarla; desde luego, daña la prueba utilizada, y dada la naturaleza académica de este formato de debate, pone en seria duda la posibilidad de que los jueces den credibilidad a este argumento.

Nota de análisis personal: cuando escuchamos esta refutación por parte de Jorge, sabíamos que había hecho mucho daño a la credibilidad de nuestra idea. Nosotros genuinamente creíamos en el valor de esa evidencia para nuestra posición, pero la explicación del refutador fue mucho mejor que la nuestra para explicar por qué el autor del estudio concluía que en muchos casos no habría daños para la mujer gestante. Una explicación más profunda por nuestra parte de esta evidencia (que no hicimos en ninguno de los turnos) hubiera podido disuadir a Jorge de hacer una refutación tan dañina como la que hizo del argumento 2.2 de nuestro equipo.

A2. Con respecto a la parte constructiva del turno

- El orador reconstruye —al menos parcialmente— la refutación más persuasiva que había planteado la primera refutadora del equipo en contra del argumento del derecho de los padres a tener hijos (A1). En concreto, niega que la adopción sea un sustituto viable para garantizar el derecho de esos padres a formar una familia porque en muchos casos no se puede acceder a la adopción (pone como ejemplo que en algunos sitios concretos no se puede adoptar si se tienen determinadas enfermedades), siendo la maternidad subrogada una buena alternativa para estas situaciones.

Y digo que la reconstrucción es parcial porque, aunque en parte contrarrefuta la idea de aquella refutadora (los padres no tienen derecho a tener un hijo de propia genética, sino sólo a tener una familia, y la adopción garantiza esto último), en la medida en que niega que la adopción garantice de forma viable formar una familia, no contraataca con respecto a la idea de que no hay derecho alguno que deba garantizar tener un hijo del material genético propio. Además, los casos concretos que el orador menciona como supuestos en los que no es viable la adopción (enfermedades) no parecen demasiado convincentes o generalizables *a priori*.

Por todo ello, la contrarrefutación no es suficiente para otorgar todo el valor al argumento que tenía al principio del debate (la refutación de la primera refutadora sigue siendo persuasiva), pero mejora su situación valorativa en la mente de los jueces.

En términos estratégicos, son muy relevantes para el análisis de este turno las siguientes consideraciones:

- El orador se dio cuenta, antes de comenzar su turno, de cuál era uno de los principales problemas que tenía su equipo: no había refutado persuasivamente casi ninguna de las ideas del contrario, que estaban sustancialmente «vivas» en el debate. En consecuencia, dedica una parte muy sustancial del turno a refutar de forma contundente los argumentos del equipo en contra. Con ello, aunque ignora la regla de la que te hablé consistente en dedicar aproximadamente 60 por ciento del tiempo a refutar y 40 por ciento a reconstruir, lo hace con un buen motivo: esa regla es mucho menos importante que las necesidades concretas que tenía su equipo en ese momento, que el orador sabe suplir a la perfección. Al final de su turno, algunos de los argumentos del equipo en contra están, ahora sí, puestos en seria duda.
- Por su parte, y aunque el orador (como consecuencia de la decisión anterior) se queda casi sin tiempo para la parte reconstructiva, sí defiende uno de los argumentos de su equipo (el primero, sobre los padres) que había sufrido una contestación persuasiva. Con ello, aplica

de manera eficiente la estrategia de priorización: cuando no puedas hacerlo todo, céntrate en lo más relevante. Queda, sin embargo, sin defender el segundo argumento (necesidad de proteger a los niños), que había sufrido también una refutación que le privaba de casi todo su valor.

- Por otro lado, y aunque ya lo he apuntado al hilo de comentar la refutación, es especialmente dañino para la credibilidad del equipo en contra la refutación que el orador hace de la evidencia con la que aquél sustentaba uno de sus argumentos. Y ello en la medida en que abona un terreno que ya era frágil para nuestro equipo: las evidencias no estaban siendo suficientemente bien explicadas (con la consiguiente falta de acreditación de los argumentos), ni tampoco estaban siendo aportadas en momentos clave para probar la veracidad de los argumentos que estaban siendo cuestionados.

En fin, el turno de Jorge es un turno marcadamente estratégico que abraza muchas de las técnicas avanzadas que intenté transmitirte en el capítulo oportuno, y pese a que podría haber tenido ciertos detalles que la hubiesen convertido en una refutación diez, desde luego supone un turno de impecable valor para el equipo a favor que, al sentarse el refutador, goza de una mucho mejor posición en el debate de la que gozaba antes de la intervención.

Con la intervención, el equipo a favor ha recuperado en persuasión argumentativa el terreno que había perdido en las primeras refutaciones.

B) Segunda refutación en contra *(minuto 21.40)*

Llegados a ese punto de la confrontación dialéctica, fue mi turno de intervenir. La situación del debate en mi cabeza, antes de comenzar con el discurso, era sencilla: el turno del segundo refutador había sido muy persuasivo y probablemente el equipo a favor estuviera ligeramente por delante en el debate. Sin perjuicio de ello, había muy buen material

argumentativo de nuestro equipo que no estaba refutado, y muchas partes de la argumentación del rival podían ser todavía contestadas para minorar su relevancia y credibilidad en el debate.

Consecuencia de lo anterior, la estrategia que intenté plantear para mi turno fue equilibrar al máximo la parte deconstructiva y la parte constructiva. Refutar lo más relevante, y reconstruir los puntos sobre los que el refutador anterior había sembrado más dudas. Además, tenía la intención de mitigar la idea que los jueces podían tener en la cabeza de que nuestros argumentos no tenían suficientes evidencias que los acreditasen, explicando las evidencias que citase de forma extensa y detallada.

Después de hablar con Javier unos momentos antes de salir para coordinar cuáles eran las ideas más importantes que había que refutar y sostener, comenzó mi discurso.

B1. Con respecto a la parte deconstructiva del turno

AF1. La regulación permite beneficiar a los padres en la medida en que les garantiza acceder a la posibilidad de tener un hijo con vínculo genético propio (posibilidad antes inexistente sin recurrir a la clandestinidad).

a) Como le dijo la R1, y ustedes no han contestado, este derecho no existe.

b) Sí existe un derecho (Convenio Europeo de Derechos Humanos y Declaración Universal de los Derechos Humanos) a crear una familia. No han analizado si la alternativa (adopción) era suficiente. Nosotros dijimos que hay muchos niños huérfanos (18.000 en España), y que ésa era una alternativa más social y menos lesiva que la maternidad subrogada. El R2 hace una refutación mínima a esto diciendo que en algunos sitios no se puede adoptar por causas médicas. Esa situación es mínima y, además, si es mala esa restricción, que se cambie; pero eso no justifica legalizar la maternidad subrogada.

AF2. Beneficia al niño porque le da marco legal y le permite ser reconocido.

a) Para proteger al niño y reconocer su filiación no es necesario legalizar la maternidad subrogada, sino simplemente hacer lo primero: reconocerle derechos que procedan (la filiación, o lo que sea).

b) Así lo reconoce el Tribunal Supremo de España (sentencia 845/2013).

AF3. Protege a través de la ley a la madre gestante que ahora está desamparada.

a) Este argumento depende de la premisa de que se quiere que haya mujeres gestantes (y que hay que proteger su situación), nosotros estamos en desacuerdo, lo que hay que hacer para protegerlas es luchar para que no haya.

b) En cualquier caso, la madre gestante (actualmente, en tanto que ilegal aquí la gestación subrogada) no está en España, está en Estados Unidos/Ucrania. Esas madres ya están protegidas por las legislaciones de aquellos países.

Repasemos cuán persuasivas fueron estas refutaciones:

1. El primer argumento del equipo a favor [derecho de los padres a tener hijos biológicos] recibe dos refutaciones por mi parte: 1) que tal derecho no existe (como ya había indicado la primera refutadora de nuestro equipo, y no se contestó por el equipo contrario), y 2) que por el contrario sí existía en convenios internacionales el derecho a formar una familia (intenté sostener aquí, como verás, tal existencia del derecho con dos evidencias adicionales que permitieran comenzar a implementar la estrategia de aportar más credibilidad probatoria a los argumentos: Convenio Europeo y Declaración Universal de los Derechos Humanos).

   Hecho aquello, traté de lidiar con la defensa que había hecho Jorge ante esas refutaciones [la adopción no es sustitutiva porque no siempre se puede adoptar] diciendo que eso, en general, no es cierto (y que los ejemplos citados, como el de la Comunidad de Madrid, eran marginales), y que, además, si esas restricciones a la adopción estaban mal, siempre se podían cambiar en aras de favorecerla. Dicha refutación parece apropiada para negar la suficiencia de la defensa hecha por Jorge.

   Consecuencia de las dos refutaciones referidas (que reiteraban la ya hecha por la primera refutadora) y del ataque a la contrarrefutación del segundo refutador a favor, este argumento parecía —en mi opinión— casi totalmente desacreditado en el debate: no podía concluirse que fuera necesario legalizar la maternidad subrogada para garantizar el derecho de los padres a mantener una familia.

   Nota: con todo, esta refutación habría sido algo más sólida si se hubiera explicado mejor y con más profundidad por qué la alternativa (adopción) era suficiente. Lo único que hice fue decir que la defensa de Jorge (que en algunos sitios no se podía adoptar por restricciones legales) no era buena porque esa situación podía modificarse sin

necesidad de legalizar la maternidad subrogada. Sin embargo, no di el paso adicional que hubiera hecho la refutación totalmente completa: demostrar cómo la adopción podía cubrir la demanda de padres que no podían tener hijos, pero tenían esa voluntad.

2. El segundo argumento del equipo a favor [protección de los hijos nacidos por gestación subrogada] recibe las dos mismas refutaciones por mi parte que se habían hecho en la primera refutación (error, como apuntaré luego, por reiterativo). De nuevo: la relevancia y validez de este argumento, que había sido duramente atacado en dos ocasiones y no había sido reconstruido, estaban fuertemente reducidas en el debate.
3. Por último, el tercer argumento del equipo a favor [necesidad de proteger a la madre gestante] recibe dos refutaciones por mi parte: 1) que este argumento parte de la premisa de que la gestación subrogada —como fenómeno— tiene que existir, y en ese contexto debe ser protegida la madre gestante, cuando lo que se dice desde el equipo en contra es que, en tanto que perjudicial, no debe existir (negando por lo tanto la premisa de partida del argumento), y que 2) en cualquier caso, la madre gestante hoy en día (que no está en España porque no es legal), ya está protegida por la legislación de los países en los que se encuentran éstas (Estados Unidos, etcétera).

   Estas dos refutaciones dañan de forma considerable la fuerza y relevancia de este argumento en el debate, en la medida en que exponen que en realidad no hay ninguna necesidad de proteger a dichas mujeres gestantes, que o bien ya están protegidas fuera (que es donde están ahora mismo), o bien no hay que protegerlas porque hay que intentar que no existan (en tanto que es perjudicial la política de gestación subrogada en sí misma).

Nota de valoración: sin perjuicio de los errores (varios, y algunos de ellos importantes, como enseguida veremos) que se cometieron durante mi turno, al acabar la parte deconstructiva, mi impresión era haber conseguido infligir una importante mella en la veracidad y relevancia de todos los argumentos expuestos por el equipo a favor. Había satisfecho una de las dos claves propuestas para el turno.

B2. CON RESPECTO A LA PARTE CONSTRUCTIVA DEL TURNO

- En lo que respecta al primer argumento, profundizo en la explicación de por qué hay un menoscabo a la dignidad (argumento 1.2) en la medida en que la madre renuncia anticipadamente a su patria potestad sobre el hijo que gestará, sin conocer la estrechez del vínculo que va a establecerse con éste, y que era inadmisible permitir tal renuncia anticipada cuando era imposible prever la fuerza de ese vínculo futuro.

  Pese a que dicha profundización es útil para extender el argumento, en este punto no se contrarrefuta la refutación que Jorge había hecho al argumento (1.1), que sigue debilitado (o negándolo totalmente), ni tampoco se acaba de explicar una cuestión que no estaba del todo probada: ¿Por qué, de nuevo, no puede renunciarse anticipadamente si esa renuncia es libre? Mi explicación no respondía a ese interrogante, sino que simplemente reforzaba la fuerza del vínculo que se creaba. Había por lo tanto un salto lógico: por qué esa fuerza del vínculo hace que ese derecho se torne irrenunciable de forma anticipada, que no estaba explicado y que debilitaba la credibilidad del argumento.

  Después de mi reconstrucción, el argumento no lograba (en ninguna de sus dos vertientes) sobreponerse a las refutaciones del equipo a favor.

  Para nota: en aplicación de la estrategia de coordinación entre los miembros del equipo a la que me he referido en muchas ocasiones a lo largo de este libro, esa idea —que había varios argumentos de nuestro equipo que seguían dañados— fue lo primero que le transmití a Javier nada más sentarme a la mesa (en tanto que saldría unos segundos después a realizar su turno).
- En lo que respecta al argumento práctico (2), remarco —siguiendo la técnica de manifestar las ideas que son relevantes para los jueces— que no se ha contestado al daño que se produce a la adopción (2.1), pero en cambio no contesto a la dura refutación de Jorge que afectaba al argumento (2.2) [inexistencia de daño a la madre gestante], en relación con la evidencia mal citada, dejando por lo tanto este argumento también dañado en el debate.

Como puedes ver, por lo tanto, mi turno de refutación sólo satisfizo la mitad de los objetivos que me preocupaban: el ataque a los argumentos del rival fue persuasivo, pero tras éste, la reconstrucción de la argumentación propia que había sido desacreditada fue muy poco útil. Tres de los cuatro argumentos estaban total o parcialmente refutados, y uno de ellos estaba intacto con respecto a su prueba.

Dicho todo ello, desde un punto de vista crítico, la refutación tiene los siguientes extremos relevantes que quiero analizar contigo.

1. Como puntos positivos:
    - Las refutaciones realizadas a los tres argumentos de contrario son útiles, restándoles fuerza para la valoración que los jueces hicieran de éstos. Además, consigo aplicar la técnica de refutación *en cascada* de la que te hablé en el capítulo 7 (tener varias refutaciones de carácter subsidiario a un mismo argumento para aumentar la validez de la refutación). En lo deconstructivo, el turno suma indudable valor a la posición del equipo.
    - Pese a que no está cumplida del todo la intención de reforzar la presentación de evidencias (podía hacerse más, para varios de los argumentos), sí está algo mejor, mejorando la posición del equipo también en este punto. Se explica en detalle la sentencia que se cita, y se aportan algunas otras evidencias tendentes a acreditar la veracidad de los argumentos que intentan mitigar la sensación que el equipo había transmitido hasta ese momento, de haber tenido menor carga probatoria.

2. Como puntos negativos:
    - Mi actitud durante el turno es algo hostil (como consecuencia, probablemente, de saber que Jorge había hecho un turno impecable en la refutación anterior), restando posibilidades de que los jueces empaticen con el mensaje que se transmite.

    Analizando mi turno con perspectiva varios años después, veo numerosas afirmaciones, «este argumento está fuera del debate» o «¡absolutamente abandonado este argumento!», que restan mucha más

credibilidad (por la inseguridad que transmite aquel que exagera) de la que suman. El turno hubiera sido considerablemente mejor si hubiera apelado menos a la confrontación y a la exageración en algunos puntos, y más a la profundidad y el análisis.

- En términos de refutación, pese al valor que genera el turno para desacreditar los argumentos del equipo contrario, cometo varios errores:
  - La identificación (del método ICE) de algunos argumentos que refuto (o contrarrefuto) podría ser mucho más explícita para facilitar a los jueces seguir el debate.
  - Además, en varias ocasiones (y durante casi treinta segundos del turno) repito ideas que ya habían quedado refutadas por la primera refutadora, y no habían sido reconstruidas. Ello implica una pérdida de tiempo relevante sobre otras cuestiones que quedaron sin hacer.
  - Al principio de todo, y de manera innecesariamente antipática para ser el comienzo del turno (perdiendo probablemente como consecuencia la empatía de los jueces en esos primeros segundos tan relevantes), hago una refutación a una cuestión irrelevante de la argumentación del equipo contrario (el exordio planteado por Marisa y la idea que subyacía a éste de que la sociedad tenía que evolucionar). Eso fue desacertado, además de por la impresión generada de estar atacando a una cuestión irrelevante porque, de nuevo, estaba invirtiendo el tiempo en algo que nada sumaba al discurso.
- En términos de reconstrucción, como ya he apuntado en el análisis de aquella parte del discurso, el turno es, en términos estratégicos, muy mejorable. Pese a que se extiende un argumento y se remarca la falta de contestación a otro, había algunas grandes cuestiones planteadas por Jorge contra alguno de nuestros argumentos que quedaron incontestadas.

En valoración de todo lo anterior: mi turno fue una refutación en la que la parte deconstructiva tuvo un significativo impacto sobre la argumentación del equipo a favor, pero en la que algunos flecos relevantes —como consecuencia de la falta de tiempo, la reiteración de partes innecesarias y la no jerarquización de intenciones por relevancia— quedaron sin contestar.

C) Conclusión de las segundas refutaciones

Terminadas las segundas refutaciones, con respecto al fondo la situación era la siguiente:

AF1. La legalización permite beneficiar a los padres. **Refutado (no tienen derecho de que sea así, y hay otras vías mejores).** **AF2.** Beneficia al niño porque le da marco legal de protección. **Refutado (no es necesario proteger la causa de la gestación subrogada para proteger la consecuencia: el niño).** **AF3.** Protege a través de la ley a la madre gestante que ahora está desamparada. **Refutado (no hay que proteger porque no deberían existir madres gestantes, y en los países donde hay ya están protegidas).**	**EC1.** La maternidad subrogada atenta contra la dignidad. 1.1. Explota el cuerpo como objeto de comercio al permitir vender la posibilidad de que una mujer críe en su vientre. **Refutado. No es claro por qué hay daño si el consentimiento es libre.** 1.2. Permite una renuncia anticipada de la patria potestad, lo que es inadmisible. **Casi totalmente refutado. No es claro por qué no puede existir ese derecho de renuncia anticipada, aunque el vínculo sea importante.** **EC2.** Argumento práctico: es perjudicial desde todo punto de vista. 2.1. Desde el punto de vista de la adopción, daño para ésta en la medida en que es sustitutivo de la maternidad subrogada. **No refutado.** 2.2. Daño importante a la madre gestante por privación del hijo al nacer. **Parcialmente refutado y con importante daño a la credibilidad (evidencia).**

Como puedes ver, el debate en este punto no es nada sencillo de valorar. El equipo a favor tiene mitigados o sustancialmente desacreditada la fuerza argumentativa de todos sus argumentos. Sin embargo, otro tanto

sucede para muchos de los argumentos del equipo en contra (a excepción del argumento 2.1 y parcialmente del argumento 2.2).

Si los jueces hubieran tenido que tomar una decisión en este momento, es probable que la ausencia de material argumentativo probado hubiera inclinado la balanza a favor del equipo en contra. Sin embargo, parece que el argumento probado del equipo en contra tampoco es el más relevante de los traídos al debate: el daño a la adopción, que no ha recibido ninguna refutación durante los turnos. En general, hasta ese momento había sido un (mucho) mejor debate por las refutaciones que por las pruebas, y eso torna muy difícil la comparación entre ambos equipos.

Es por ello que estando en esa situación el debate, los turnos de conclusiones se antojaban especialmente relevantes para tratar de explicar a los jueces cómo juzgar y valorar tan compleja situación.

4. Las refutaciones cruzadas

Antes de las conclusiones, sin embargo, el debate que estamos analizando tenía un turno de refutaciones adicional, al que el torneo de la Universidad Francisco de Vitoria llama «refutaciones cruzadas». Dicho turno es, en esencia, una oportunidad para cada equipo (dividida en dos pequeñas intervenciones de un minuto y treinta segundos) de cerrar los flecos de refutación o reconstrucción que pudieran quedar pendientes en este punto del debate. Por parte del equipo a favor, dicho turno fue realizado por Carlos Zaera; y por parte del equipo en contra, por Javier.

De dichas refutaciones cruzadas, los puntos más relevantes para remarcar fueron:

- Javier, conocedor del problema que antes he analizado contigo —que algunos de nuestros argumentos estaban sin reconstruir, y ello resultaba problemático para la argumentación de nuestro equipo—, hizo ímprobos esfuerzos en su turno para reconstruir los puntos más importantes.

  Éste es un buen ejemplo de cómo un refutador debe adaptarse para hacer con su turno aquello que resulta más relevante para su equipo.

Así, en el minuto 28.35, por ejemplo, reconstruye el argumento dañado por el segundo refutador a favor (el daño a la madre gestante, que Jorge negaba de manera persuasiva) y, de modo sutil, intenta deshacerse además del descrédito causado por la cuestión de la evidencia mal citada. Asimismo, vuelve a reforzar ese argumento en el minuto 31.05.

- Por otro lado, aprovecha sus dos turnos para dejar claro por qué el equipo a favor había ido abandonando la defensa de muchos de sus argumentos (en aplicación de la estrategia de remarcar a los jueces las cuestiones relevantes: *flagear*).
- Por su parte, Carlos dedicó gran parte de sus esfuerzos (también de manera estratégica, y en coordinación con el resto de su equipo) a atacar el argumento (2.2) del equipo en contra acerca del daño a la adopción (aunque en mi opinión, y principalmente debido a las constricciones de tiempo, sin la profundidad que se necesitaba), y a reforzar la superioridad del equipo a favor en el aspecto probatorio en el debate (dejando claro que fueron más y mejores sus evidencias para probar ciertas partes controvertidas del debate).

Terminados aquellos lances dialécticos de los que, en mi opinión, el equipo en contra salía ligeramente más reforzado de lo que entraba en ellos, llegaron los turnos de conclusiones.

5. Las conclusiones

A) Conclusión en contra *(minuto 32.10)*

El orador (Javier Alberite) realiza un buen turno de conclusión en el que consigue hacer una detallada síntesis del debate, combinada con los motivos que, en su opinión, debían llevar a la victoria de su equipo. Desde el punto de vista del fondo, la síntesis del turno es la siguiente (siguiendo la estructura clásica de conclusión):

Parte de análisis de la argumentación del equipo rival

1. **Argumento de beneficio a los padres de poder tener hijos.** Está refutado: 1) les hemos demostrado que no existe derecho a tener un hijo biológico, sino a tener una familia, y 2) les hemos planteado que había una alternativa menos lesiva (la adopción) con el mismo beneficio para los padres. Conclusión: éste no es un argumento que pueda permitir legalizar la maternidad subrogada, porque ya se puede solucionar con otras vías. Ante todo ello, sólo han dicho que «la adopción no es suficiente».
2. **Argumento de beneficios para la madre gestante.** Este argumento no servía para estar a favor de la legalización, sino para proteger a las mujeres, con lo que todo el mundo está de acuerdo. Además, les hemos demostrado que ya están protegidas en los países de origen.
3. **Argumento de beneficios al niño.** Les hemos demostrado que no es necesaria la legalización de la maternidad subrogada para reconocer el derecho a la filiación, y a ello únicamente han contestado que había casos en los que efectivamente no se hacía. Les hemos respondido que entonces deberá hacerse en esos casos, pero no regularizarse la maternidad subrogada (pues no hay motivo para ello).

Resumen. El equipo contrario ha encontrado algunos problemas en la situación actual (pequeñas dificultades de adopción, algunos casos en los que no se protege a la mujer gestante en otros países y algunas veces en las que no se ha protegido al niño). Y siendo ésos algunos problemas que debemos solucionar, ninguno de ellos era razón suficiente para apoyar la maternidad subrogada, en tanto que son problemas que pueden solucionarse por sí solos sin aprobar una medida tan lesiva.

Parte de análisis de la argumentación propia

1.1. **Perjuicios éticos por pérdida de dignidad** y 1.2 **perjuicio ético por renuncia anticipada de derechos.** Resumen de por qué hay daño a la dignidad y no debe permitirse la renuncia anticipada.
2.1. **Sobre la adopción.** Hemos probado que hay oferta suficiente y el valor social de la adopción, y que la maternidad subrogada era un daño directo a aquélla.
2.2. **Perjuicio para la madre.** El equipo contrario sólo ha dicho que el hijo no era suyo, pero ha crecido nueve meses dentro de la madre gestante y crea un importante vínculo.

Las claves en las que quiero que repares de dicho turno son las siguientes:

- El análisis de lo acaecido en relación con los argumentos del equipo contrario es profundo, detallado y persuasivo. Al terminar la primera parte de su discurso, Javier consigue generar la impresión de que ninguno de los argumentos del equipo contrario ha conseguido sostenerse tras el debate. El orador es especialmente bueno haciendo el seguimiento de la evolución específica de los argumentos a lo largo de

los diferentes turnos, viendo qué refutaciones concretas han ido sufriendo cada una de las ideas, y qué consecuencias tenía ello para el debate.

- Por el contrario (probablemente por haberse extendido demasiado tiempo en el análisis de las refutaciones), Javier dedica menos esfuerzo al análisis de cuán persuasivos y probados quedaron los argumentos de nuestro equipo en el debate. Este punto sería quizá aquel en el que más margen de mejora tiene su turno: desde una perspectiva estratégica, resultaba importante reforzar que nuestros argumentos habían respondido de forma satisfactoria a la pregunta del debate, pero esa sensación al terminar su turno no es tan fuerte como la de la fortaleza de las refutaciones.
- Con respecto a la capacidad del conclusor para generar empatía, Javier despliega varias destrezas muy útiles: tiene un comienzo cautivador que se adapta al contexto (ligado con el lema de la Universidad Francisco de Vitoria) y un final ligado con el exordio de la introducción, que resulta original y llamativo. Además, tiene una oratoria muy cuidada, con un gran contacto visual y sin consultar sus notas ni quitar la mirada de los jueces durante todo el turno.
- Hay dos puntos, sin embargo, en los que Javier introduce ideas que pueden considerarse nuevas (y, por lo tanto, proscritas en la conclusión): concretamente en los minutos 33.30 y 33.50. Los jueces no deben tener en cuenta esas ideas, en la medida en que para ello tendrían que haber sido sostenidas más claramente en las refutaciones.

En síntesis, Javier realiza un gran trabajo de posicionamiento del equipo en contra en el debate, y de por qué su tesis debe ser la que acojan los jueces en su valoración: les explica de manera muy detallada a éstos por qué los argumentos del equipo a favor estarían íntegramente refutados, mientras que los argumentos del equipo en contra habrían subsistido pese a algunos de los retos planteados; consiguiendo con todo ello demostrar por qué sería perniciosa la maternidad subrogada.

B) Conclusión a favor *(minuto 36.20)*

El orador (José Granda) realiza el último turno del debate, cerrando todas las ideas sobre éste. Con respecto al fondo, sus principales aportaciones fueron las siguientes:

Parte de análisis de la argumentación del equipo rival 1. **Sobre el argumento ético y el daño a la dignidad.** Hemos demostrado que legalizarlo evita el daño porque se produciría de forma libre, asegurando la idoneidad de las personas que sean mujeres gestantes. 2.1. **Sobre la adopción.** Hemos explicado el nexo causal de por qué una legalización de la maternidad subrogada no produce daño alguno a la adopción. 2.2. **Perjuicio para la madre.** Los refutadores y las evidencias han demostrado que era falso que existiera tal daño en la madre gestante.
Parte de análisis de la argumentación propia 1. **Beneficio para los padres.** Es la única vía para tener hijos para ellos, y hay que darles un marco legal. 2. **Beneficio para las madres gestantes.** Con una situación de vacío legal se agrava su problema. 3. **Beneficio para los hijos nacidos por gestación subrogada.** El niño es el que debe ser más protegido, y es esencial hacerlo a través de la legalización.

Las claves en las que quiero que repares de dicho turno son las siguientes:

- Al igual que la primera oradora del equipo a favor, el conclusor cumple perfectamente con su papel de empatizar con el jurado: es un turno que desde el punto de vista formal (de la oratoria) consigue conectar muy bien con el oyente. Es correcto, con una expresión facial positiva, y sin exageraciones ni comentarios demasiado confrontacionales que minen su credibilidad (en oposición a otros turnos, como el mío, que habían tenido ese defecto).
- Al igual que el conclusor anterior, el orador introduce una idea nueva de refutación a la argumentación en contra (argumento 2.1) que no había sido mencionada anteriormente. De nuevo, y aunque el motivo para intentarlo es legítimo (intentar que esa idea quede dicha en el debate), los jueces no tendrán en cuenta esa idea y el orador puede perder credibilidad por tratar de incumplir la proscripción de introducir nuevas refutaciones en la conclusión.

- Pese a que el turno sigue esquemáticamente los grandes temas tratados en el debate, en su estructuración hay dos claves que podrían haber mejorado el turno:
  - De un lado, se invierte demasiado tiempo al principio (casi un 25 por ciento del turno) en cuestiones que no son relevantes para el análisis del debate y que no ayudan a los jueces a formar una impresión sobre a qué equipo deben elegir como ganador del debate.
  - De otro lado, el seguimiento de los argumentos y su evolución pudo ser más detallado. En concreto, en varios de ellos, surge como juez la pregunta en el subconsciente de *¿cuál fue la evolución de esta idea a lo largo de los turnos?*, en tanto que el orador sólo refleja cómo el argumento partió en el debate (del turno de introducción), pero no cuáles fueron sus interacciones a lo largo de las intervenciones (refutaciones y contrarrefutaciones).

En síntesis, el orador cierra con una buena impresión para su equipo, pero no consigue añadir tanto valor como la conclusión de adverso, en la medida en que no es lo suficientemente específico al presentarle a los jueces cómo la evolución de los argumentos a lo largo del debate ha conseguido inclinarlo en favor de su equipo.

Conclusión general: ¿Quién ganó el debate?

Espero que todo el análisis que hemos hecho hasta ahora te haya servido para entender cómo funciona el proceso de juzgar y de *ver las cosas desde el otro lado de la barrera*. Si entiendes ese proceso, el rigor que merece, las preguntas y las valoraciones que implica..., tu visión del debate se enriquecerá, poco a poco, tanto como la mía se enriqueció en aquel torneo celebrado en Córdoba.

Así, y una vez que he analizado contigo todo el debate acerca de la necesidad de legalizar la gestación subrogada en España, resta contestar a una última pregunta:

¿Quién debió ganar el debate?

Y la pregunta no es nada sencilla.

De hecho, si has seguido con detalle el análisis hasta aquí podrás haber deducido que:

- Los argumentos del equipo a favor han quedado muy mitigados en el debate: 1) parece que hay otras alternativas para satisfacer el derecho de los padres a tener hijos, y no está claro por qué hay un derecho a que el hijo sea biológico; 2) parece también que el niño puede quedar protegido sin necesidad de legalizar permitiendo la filiación, pero no reconociendo la legalidad de su causa, y 3) no parece que haya que proteger a la madre gestante si, por principio, no se quiere que haya madres gestantes (y las que por desgracia existen en determinados países, ya están protegidas por la regulación de aquellos países).
- Algunos argumentos del equipo en contra también han quedado dañados: no ha quedado probado qué daño a la dignidad de la mujer gestante hay si ésta ha concedido libremente serlo (1.1), no está claro por qué hay derechos irrenunciables *a priori*, aunque sean muy relevantes para la persona, ni por qué la patria potestad debe incluirse en su caso en ese grupo de derechos (1.2).
- La veracidad de algunos argumentos del equipo en contra sí parece acreditada: esta política implicaría un daño a la adopción, que es una alternativa más social y menos lesiva (2.1), y probablemente sí exista —aunque no tanto como pretendía el equipo— un daño a la madre gestante a la que se le retira el bebé (2.2). Sin embargo, no queda nada claro cuán importantes son esos argumentos en el debate (faltan explicaciones sobre el impacto de éstos).
- Aunque en términos lógicos los argumentos del equipo a favor estén total o parcialmente refutados o mitigados, es cierto que han tenido una mayor capacidad de probarlos mediante evidencias sólidas y contundentes, elementos que en el otro equipo han brillado —con algunas excepciones— por su ausencia.
- Los dos equipos han tenido, en general, intervenciones oratorias muy persuasivas, que influyen positivamente en la impresión que se genera sobre aquéllas.

Con todas esas cuestiones en mente, la pregunta a la que se reduce el voto de los jueces es: en su conjunto, ¿cuál de los dos equipos del debate me ha convencido más —con argumentos ciertos y relevantes— de que debe o no debe legalizarse la maternidad subrogada en España?

Y para que veas hasta qué punto esa pregunta, y esa labor de juzgar no es en absoluto sencilla, te contaré una última historia para cerrar este libro: los cinco jueces que juzgaron esa final, personas cualificadísimas y con más de treinta años (sumados entre ellos) dedicados a debatir y juzgar en debate académico, deliberaron durante casi una hora para alcanzar el resultado más justo. Repasaron de manera exhaustiva cada idea, cada argumento, cada refutación, cada pregunta. Valoraron la veracidad y el impacto de los argumentos, el fondo y la forma.

Y después de todo eso... no consiguieron llegar a un consenso unánime. Tuvieron que votar para poder decidir un ganador. Tres de ellos votaron a favor de un equipo, y dos de ellos votaron a favor del otro; confesando éstos tiempo después —en *petit comité*— que aquél había sido uno de los debates más complejos (por bonito) de juzgar en todos esos años de experiencia que acumulaban.

Con ello, lo que quiero transmitirte es fácil: los jueces, en su mayoría, decidieron que ganó un equipo. Y ése fue el equipo que fue reconocido como justo vencedor, y que ganó el torneo. Pero eso no es, en absoluto, lo importante.

Lo que quería este capítulo, no era darte la respuesta sencilla de cuál de los dos fue el vencedor. Qué más da. Lo importante era que aprendieras y disfrutaras del camino, que comprendieras la dificultad que entraña un análisis tan detallado y que ahora, terminado este libro, puedas evaluar tú.

¿Te atreves?

Último ejercicio

Ahora que estás preparado para juzgar, quiero compartir contigo una lista de debates que están a tu disposición en internet para que cuando quieras, puedas, o tengas ganas de seguir practicando y juzgando, puedas recurrir a ellos.

Aprende mucho y sobre todo... ¡Disfruta del camino!

Torneo	Link
I Liga de Debate Interuniversitario Carnet Joven Comunidad de Madrid.	https://www.youtube.com/watch?v=Jp914LaJ-P8&
Final XI Torneo de Debates UFV.	https://www.youtube.com/watch?v=YEuXvzhvNnA&
Semifinal Torneo de Debate CompluIE 2017.	https://www.youtube.com/watch?v=3ATY2rVHmYY&
XII Torneo Nacional de Debates UFV. Debate final y clausura.	https://www.youtube.com/watch?v=3dHW1UKwT3w&
XIV Torneo Debates UFV 2019.	https://www.youtube.com/watch?v=n-SBabNlhEI&
Ronda: Debate Torneo UFV 2016.	https://www.youtube.com/watch?v=feXHhH7nRGo&
XIII Edición Torneo de Debate UFV.	https://www.youtube.com/watch?v=EiACHf-b0fY&
I Torneo de la III Liga de Debate Preuniversitario CICAE-UCJC 2018.	https://www.youtube.com/watch?v=mIcZbb0duow
II Torneo de la III Liga de Debate CICAE. Final español 2018.	https://www.youtube.com/watch?v=b5ubqFn8zS0
Torneo Final Liga de Debate CICAE-UCJC 2018.	https://www.youtube.com/watch?v=-h6qFYXBBMo
Semifinal del V Torneo de Debate de CCMM de Madrid. Senado de España.	https://www.youtube.com/watch?v=Iowe5Y9tFQo
Final Torneo Madrid. III Liga Nacional de Debate Jurídico.	https://www.youtube.com/watch?v=_YYQHV6iiAg
Final Torneo de Córdoba. IV Liga Nacional de Debate Jurídico.	https://www.youtube.com/watch?v=7zl7TArOQfo
Final VI Torneo Escolar de Debate Comunidad de Madrid 2015.	https://www.youtube.com/watch?v=BdCA-JiuikM
I Torneo Nacional de Debate Escolar FinalTrim.	https://www.youtube.com/watch?v=cMSlLK1uRBo
Semifinales Torneo Nacional Universitario de Debate Académico CDU (Córdoba) 2017.	https://www.youtube.com/watch?v=3sJgOZ8Nfqk&
I Torneo de la Liga de Debate CICAE-UCJC español 2019.	https://www.youtube.com/watch?v=cs9dy3KI92U

Final en español del II Torneo de la IV Liga de Debate CICAE-UCJC.	https://www.youtube.com/watch?v=WpxCPlcAv7E
Final en inglés del II Torneo de la IV Liga de Debate CICAE-UCJC 2019.	https://www.youtube.com/watch?v=IdsOd8totwY
I Torneo, IV Liga de Debate CICAE-UCJC inglés 2019.	https://www.youtube.com/watch?v=CDcH4ZNuMTg
Final Equipos I Campus FEDEJ 2019.	https://www.youtube.com/watch?v=dV1fpi8xYbs
Final de Torneo de Debate Universitat de Barcelona.	https://www.youtube.com/watch?v=tqVzkUuA4XY
IV Torneo de Debate Esclavas Chamberí.	https://www.youtube.com/watch?v=c9pcO-XUMkI
Final del I Torneo Nacional de Debate Babel.	https://www.youtube.com/watch?v=E9RXZ8MCJW4
Final V Torneo Escolar de Debate Comunidad de Madrid 2014.	https://www.youtube.com/watch?v=vYh3lQdkoXg
Final TIDE-UFV 2016.	https://www.youtube.com/watch?v=6YWClQjlqI4
Liga de debate CICAE-CVE.	https://www.youtube.com/watch?v=wGFiD5zaVy0

Epílogo

Estimado lector, si has llegado hasta estas páginas es, sin duda, porque el debate y sus múltiples utilidades han despertado tu curiosidad y sientes esa inquietud que, desde tiempos inmemoriales, han generado los duelos dialécticos librados entre mentes brillantes.

Por eso, querido amigo —permite que te trate así—, quisiera en estas últimas palabras aportar unas pequeñas ideas que, quizá, te ayuden a comprender mejor el verdadero sentido de este libro y el estímulo que ha hecho que sus autores hayan dedicado tanto tiempo y mimo a su elaboración.

Fue en el año 2000 cuando participé en mi primer debate universitario, cuyo tema fue «¿Debe suprimirse el servicio militar obligatorio en España?». Hace tanto ya desde ese día que, quizá, tú ni siquiera sepas que «la mili» existía y mucho menos que se debatió profundamente sobre ella. ¿Debían los jóvenes españoles dedicar varios meses de su vida a recibir una instrucción militar? ¿Era algo positivo o, al menos, necesario para nuestro país? El debate social, político y académico sobre la utilidad del ejército llenó portadas de periódicos, abrió noticiarios y generó apasionantes discusiones en la radio, en la televisión, en los bares y, desde luego, en la universidad. Poco importa a efectos de estas líneas qué ocurrió con el servicio militar, pero los veinte años transcurridos desde entonces no han alterado ni la utilidad ni los valores del debate riguroso, ni tampoco su carácter esencial a la hora de forjar el espíritu crítico de quienes vivimos en una sociedad que se llama a sí misma democrática. Debatimos porque somos libres.

Desde hace años, vengo diciendo a mis alumnos que el debate no consiste sólo en aprender algunas habilidades retóricas o argumentativas, por más que éstas se hallen siempre presentes y, qué duda cabe, aporten un gran valor profesional y personal. Lo que siempre les repito es que el debate

es y debe ser un juego. Un juego que consiste en medir tu inteligencia, tu creatividad, tu ambición —entendida como virtud que te ayuda a querer mejorar— y tu deseo de descubrir la verdad a través de un duelo dialéctico contra mentes quizá superiores a la tuya.

En este sentido, el debate comparte una gran similitud con el deporte. Por lo general, ambas actividades exigen un fuerte compromiso personal, trabajar en equipo, hallar y superar los propios miedos y limitaciones, dar lo mejor de ti mismo en cada duelo y, sea cual sea el resultado, el debate y el deporte te estimulan a buscar nuevos entrenamientos, a cruzarte con nuevos rivales, a acudir a más competiciones, a mejorar. Fue Juvenal quien escribió que a los dioses había que pedirles *mens sana in corpore sano*. El debate te otorgará, como mínimo, la primera parte de ese deseo.

Pero, como en todo juego, por más amistoso que sea, se gana y se pierde. Así pues, con el debate de competición aprenderás a ganar y a perder. Claro que como buen refutador que ya debes ser, podrías contestarme que esto es algo que se aprende en muchos otros ámbitos de la vida. Pero déjame que amplíe mi argumento y añada que debatir hará que aprendas otras dos herramientas utilísimas: a ganar cuando no te lo esperas y a perder injustamente... y a comportarte con la imprescindible elegancia en ambos casos.

Me atrevería a decirte que dedicar miles de horas —no es exageración— al debate académico es lo mejor que he hecho en mi vida. Y no me refiero únicamente porque al ganar pude sentir en no pocas ocasiones la indescriptible descarga de adrenalina y la lógica e inmediata satisfacción que provocan los premios y los reconocimientos. La utilidad del debate, vista en perspectiva, ha sido mucho más profunda y determinante: despertó mi vocación docente, me permitió encontrar un lugar en el mundo, me ofreció una brújula cuando estuve perdido y, desde luego, me cruzó con personas maravillosas que, por compartir esa misma pasión, se han convertido en hermanos por elección.

El debate te enganchará y querrás hacerlo cada vez más y cada vez mejor. Te exigirá tiempo, esfuerzo y energía, te agotará, te derribará y te hará levantarte de nuevo, te hará ver cómo algunas personas que te quieren bien no comprenden por qué pones tanta pasión en algo que,

probablemente, te generará frustración más de una vez. Pero he ahí su auténtica magia: admirarás a quienes lo hacen mejor que tú, querrás volver a medirte con ellos, elucubrarás brillantes estrategias para sorprender al rival con tus evidencias, ensayarás inverosímiles exordios y, lo mejor de todo, constatarás cómo, tras cada debate, cuando el cronómetro llega a cero y comienza el «tercer tiempo», no eres muy distinto de aquellos debatientes que te fascinaron.

Todo esto lo traigo a colación porque conozco el mundo del debate y lo he vivido en mis propias carnes, primero como debatiente, luego como juez, luego como formador y luego como coordinador de clubes de debate. No sólo he sido testigo privilegiado del nacimiento y crecimiento del debate académico en España, sino también un actor volcado y apasionadamente entregado a este mundo. El debate me ha hecho feliz por lo que me ha dado y, también, por lo que he visto que ha dado a los demás. Por lo que puede darte a ti, que lees estas líneas.

Esto me lleva a la segunda parte de este epílogo. Conozco a Antonio, a Javier y a Yolanda, autores de esta obra, desde que eran prácticamente niños. He estado a su lado desde el principio y, cuando echo la vista atrás, casi no puedo creer todo lo que han conseguido en tan poco tiempo. Y no es que dudase de su potencial, pues siempre me pareció inmenso, sino porque superaron con mucho mis más entusiastas expectativas. Les he entrenado y ayudado en sus inicios, lloré de rabia a su lado cuando las cosas no salieron como creíamos merecer, recé en silencio a la espera de más de uno de sus resultados, salté y grité de alegría y emoción cuando consiguieron sus impresionantes triunfos, he viajado con ellos por medio mundo en pos de un sueño que se materializaba tras un atril y he llegado a sentirme culpable las veces que no pude acompañarles.

Ya no son niños, pero siempre serán «mis niños». Trabajar con ellos no sólo fue una suerte porque pudiera compartir sus logros, sino porque cada día me exigían tanto que hicieron de mí un mejor profesor y una mejor persona. Mi deuda con ellos es impagable. A ellos, también, me los ha dado el debate.

Habrás leído en este libro acerca de lo conveniente que es concluir de forma estética, con alguna cita o una reflexión que haga pensar a tu audiencia. Yo quisiera acabar con un fragmento de la preciosa «Elegía» de Miguel Hernández:

> *Se me ha muerto como del rayo Ramón Sijé,*
> *con quien tanto quería.*

En alguna ocasión he leído que la curiosa redacción de este verso debió ser un error y que nuestro insigne poeta quiso decir «a quien tanto quería». Pero yo no estoy de acuerdo con esa interpretación. Creo más bien que Miguel Hernández nos expresaba su dolor por la desaparición de alguien con quien compartió risas y tristezas, sueños y realidades, esperanzas y proyectos. Perdió a un compañero y perdió todo lo que aún soñaba construir con él. Lo que quiero decir es que yo amo el debate, pero no lo amo en soledad: lo amo con Antonio, con Javier, con Yolanda y con muchas personas más, con quienes tanto quiero. Porque nuestro común anhelo es ayudar a formar a jóvenes con espíritu crítico, comprometidos con la búsqueda de la verdad y respetuosos con la libertad de expresión y las opiniones discrepantes. Los jóvenes —y también los mayores— que, en definitiva, habrán de hacer de este mundo un lugar mejor. Este libro pretende ser una pequeña pero útil herramienta dirigida a obtener esa meta y, por lo tanto, creo en él y celebro formar parte, si bien parte modesta, de él.

Si quieres unirte en la consecución de esta idea, me atrevo a decir que no tardaremos en encontrarnos en persona, con total seguridad en un torneo. Y será un placer para mí escuchar tus impresiones sobre esta obra, sobre los debates y sobre tus miedos y logros como debatiente, formador o juez. Como ves, te estoy dando la bienvenida, pues al acabar de leer estas páginas no has llegado al final, ni siquiera al principio del final de tu experiencia en debate. Todo lo contrario: apenas has alcanzado el final del principio.

Te agradezco tu atención e interés en este libro, y como siempre suelo hacer al concluir las explicaciones a las preguntas de los torneos, en mi adiós te reto a nuestro próximo encuentro, ya que *el debate queda, pues, servido*.

Francisco Valiente Martínez, Ph. D.
Profesor de Derecho Constitucional
y de Técnicas de Argumentación y Debate
en la Universidad Pontificia Comillas

Agradecimientos

Teniendo en cuenta lo inmensa y extraordinaria que es la comunidad de debate en España y Latinoamérica, sería imposible agradecer personalmente a todas las personas que, a lo largo de los años, han contribuido a que los autores de este libro hayamos aprendido las enseñanzas que hemos querido compartir contigo a través de estas páginas. Ellos saben quiénes son, y lo agradecidos que nos sentimos de haber podido aprender de ellos en cada torneo y en cada debate.

Debatir es una actividad extraordinaria. Pero gracias a vosotros, será para siempre, además, inolvidable. Gracias a todos.

Con todo, por su extraordinaria relevancia para nosotros, sí queremos hacer dos agradecimientos personales.

En primer lugar, queremos dar las gracias a la Asociación de Colegios CICAE y a la Universidad Camilo José Cela, por compartir con nosotros esta pasión —el debate— y haber convertido en misión personal que dicha actividad llegue a todos los jóvenes de nuestro país. Con vuestro esfuerzo, hacéis nuestra sociedad un sitio mejor para vivir. Gracias por confiar en nosotros para ayudaros.

Y, en segundo lugar, queremos mostrar nuestro infinito agradecimiento a las personas que, durante nuestros años como debatientes, decidieron confiar en nosotros, ayudarnos a crecer, y acompañarnos en cada etapa de ese maravilloso camino. Muy en concreto, a nuestros formadores: Francisco Valiente Martínez, Cristina Guerrero, Jorge Whyte, Javier Mula y Teófilo Flores. Gracias por vuestro incansable esfuerzo, dedicación, apoyo y cariño. Sin vosotros, *Debatir bien: una asignatura pendiente* no existiría.

Ojalá algún día nosotros supongamos para alguien la misma fuente de inspiración y ejemplo que vosotros habéis supuesto —y suponéis— para nosotros.

Antonio, Javier y Yolanda

Debatir bien
Antonio Fabregat, Javier de la Puerta y Yolanda González

Alienta es un sello editorial de Centro de Libros PAPF, SLU.
Av. Diagonal, 662-664
08034 Barcelona
www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): abril de 2020

ISBN: 978-84-1344-026-2 (epub)

Conversión a libro electrónico: Newcomlab, S. L. L.
www.newcomlab.com


cover